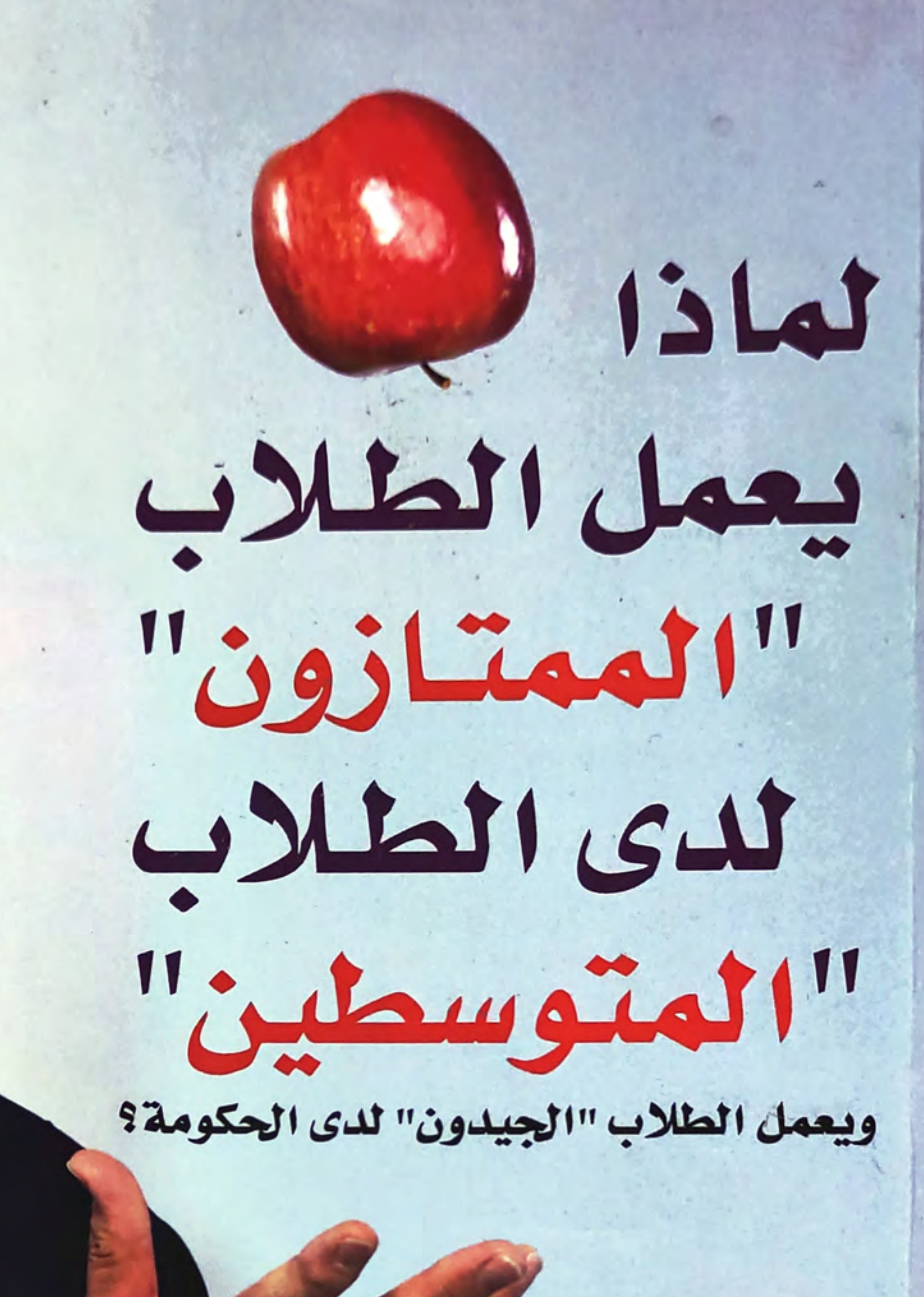


لماذا يعمل الطلاب "الممتازون" لدى الطلاب "المتوسطين"

ويعمل الطلاب "الجيدون" لدى الحكومة؟

دليل الأب الغني للتعليم المالي للآباء

كيف تمنح طفلك أفضلية ... بدون منحه مالاً؟

روبرت تي. كيوساكي

مؤلف الكتاب الأفضل مبيعًا الأب الغني والأب الفقير



لماذا يعمل الطلاب "الممتازون" لدى الطلاب "المتوسطين"

ويعمل الطلاب "الجيدون" لدى الحكومة؟

دليل الأب الغني للتعليم
المالي للآباء

روبرت تي. كيوساكي

مؤلف الكتاب الأفضل مبيعًا الأب الغني والأب الفقير





للتعرف على فروعنا في
المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة
نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarir.com**
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**

إعادة طبع

الطبعة الأولى ٢٠١٧



WHY "A" STUDENTS WORK FOR "C" STUDENTS

and "B" STUDENTS work for the government

RICH DAD'S GUIDE TO FINANCIAL EDUCATION FOR PARENTS

How to give your child a financial headstart ...without giving them money

ROBERT T. KIYOSAKI

AUTHOR OF THE BESTSELLER *RICH DAD POOR DAD*





" الجميع يولدون عباقرة،
لكن سير الحياة يفقدهم
تلك العبقرية" .

- -آر. باكمينستر فوللر

إهداء

إلى كل والدين... أول وأهم معلمين لطفلهما

"عندما كنت في الخامسة من العمر
كانت والدتي تقول لي دائمًا
إن السعادة هي مفتاح الحياة.

عندما التحقت بالمدرسة، سألوني
ماذا أريد أن أصبح عندما أكبر،
فكتبت "سعيدًا".

قالوا لي إنني لم أفهم
الواجب المدرسي، فقلت لهم
إنهم لا يفهمون الحياة".

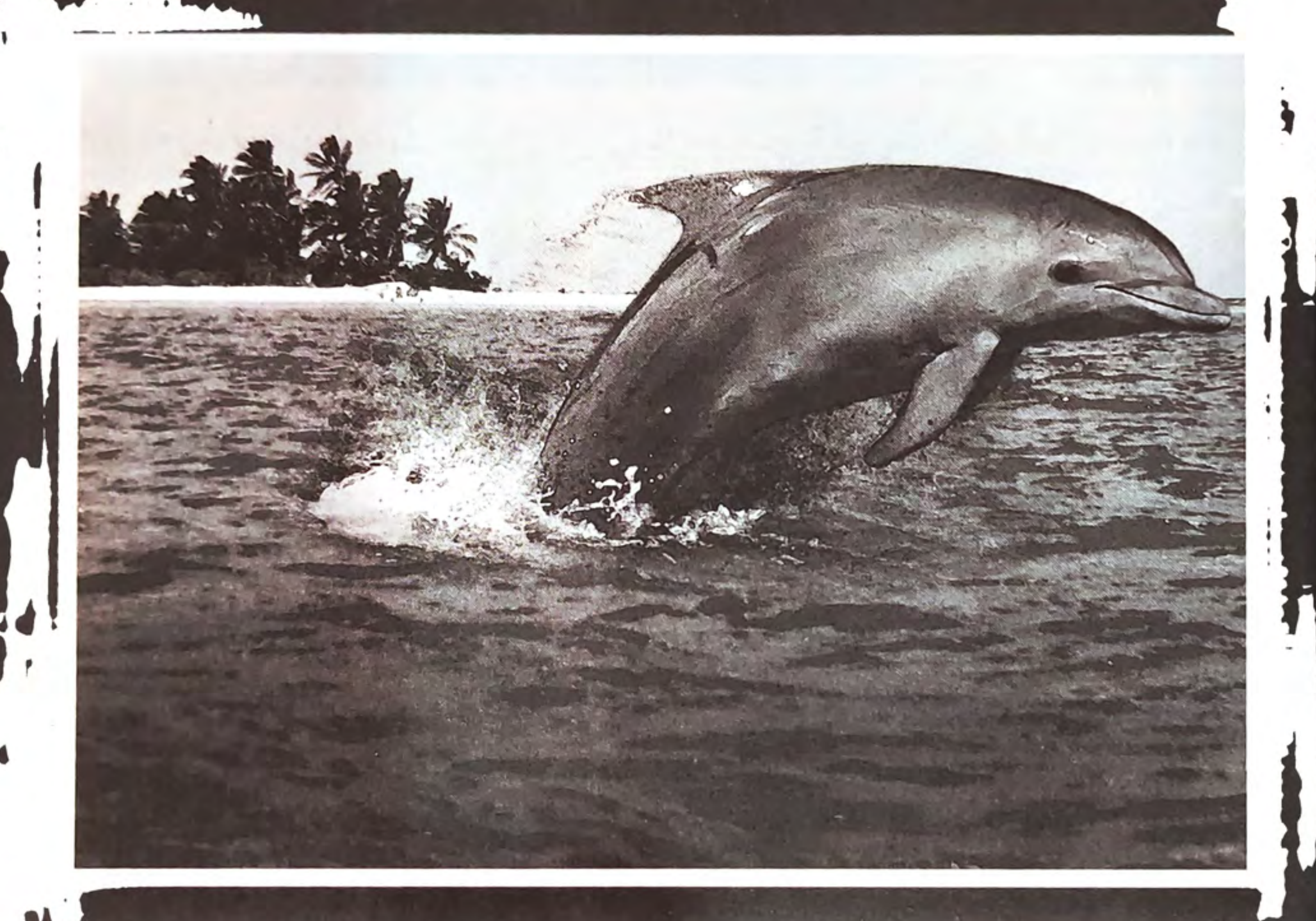
- جون لينون

المحتويات

المحتويات

مقدمة

أيقظ العبقرية المالية لدى طفلك



"كل إنسان عبقري بطبعه. لكن إذا كنت تحكم على السمكة من خلال قدرتها على تسلق شجرة، فإنها ستعيش حياتها بأكملها معتقدة أنها غبية".

- *ألبرت أينشتاين*

مقدمة

كلما فكرت في تأليف كتاب جديد سألت نفسي لماذا أقوم بتأليف هذا الكتاب؟

بالنسبة لي، لطالما كانت الإجابة دائمًا بسيطة ومتشابهة، وكنت أتساءل لماذا لا يتم تدريس المال في المدرسة كموضوع دراسي، وكان المعلمون يغرسون فينا عن طريق التكرار يومًا بعد يوم:

"اذهب إلى المدرسة لتحصل على وظيفة، فإذا لم تذهب إلى المدرسة فلن تحصل على وظيفة جيدة".

ما سبب أهمية الذهاب إلى المدرسة؟

لقد دفعني هذا إلى طرح هذا السؤال على معلمي: "أليس سبب الحصول على وظيفة هو كسب المال؟ فإذا كان المال هو الهدف من الحصول على وظيفة، فلماذا لا تدخل في الموضوع مباشرة وتدرس لي المال فقط؟".

ولم تتم الإجابة عن سؤالي مطلقًا.

الإمبراطور لا يرتدي ملابس

إن قصة *The Emperor's New Clothes* هي قصة خرافية دانمركية كتبها "هانز كريستيان أندرسون"، ونشرت في عام ١٨٣٧.

الحبكة:

في يوم من الأيام، كان هناك إمبراطور لا يهتم إلا بملابسه والتباهي بها. وفي أحد الأيام جاء إليه اثنان من المحتالين وقالا له إنهما يستطيعان أن يصنعا له أفخر مجموعة ملابس من أفضل القماش، وقالا له إن هذا القماش مميز جدًّا؛ لأن الأغبياء والبسطاء لا يستطيعون رؤيته.

ولأن الإمبراطور كان مستثارًا قليلاً بشأن قدرته هو نفسه على رؤية القماش، فقد قام بإرسال اثنين من مستشاريه الموثوق بهما في البداية لرؤية هذه المادة المميزة. بالطبع لم يكن هناك قماش على الإطلاق، لكنهما لم يقرا بأنهما لم يستطيعا رؤيته ولذلك أثنيا عليه.

عندما انتشر خبر هذا القماش المميز، أصبح لدى سكان المدينة اهتمام بمعرفة مدى غباء جيرانهم.

بعد ذلك سمح الإمبراطور للمحتالين بأن يلبساه حلته الجديدة المميزة، المصنوعة من هذا القماش المميز، ليتباهى بها في موكبه الذي يطوف المدينة، ورغم أنه كان يعلم أنه عارٍ، لكنه لم يعترف بذلك خشية أن يكون غير لائق وغبيًا جدًا بحيث يرى أنه لا يرتدي شيئًا، وكان يخشى أيضًا أن يظن أهل المدينة أنه غبي.

بالطبع، أثنى كل أهل المدينة بشدة على ملابس الإمبراطور الفاخرة وكانوا هم أنفسهم يخشون الاعتراف بأنهم لا يستطيعون رؤية الملابس، حتى قال طفل صغير: "لكنه لا يرتدي شيئًا!".

تلفظ والدا الطفل ببعض الكلمات وهما لاهثان، وحاولا إسكات الطفل، لكنه لم يصمت، وبينما التف واستدار، مبعدًا يديّ والديه عن فمه، استمر في قول "الإمبراطور عارٍ" وسرعان ما ضحك زملاؤه وانضموا إليه.

وانضم الكبار بعد وهلة لأطفالهم وبدأوا في التهامس: "الأولاد على حق! الإمبراطور لا يرتدي شيئًا. إنه أحمق ويريدنا أن نكون حمقى مثله!".

ماذا يريد الأمريكيون حقًا؟

في كتابه الصادر في عام ٢٠٠٩، بعنوان *What Americans Really Want... Really*، طرح د. "فرانك لونتز" - منظم استفتاءات مبجل يقيس نبض الشعب الأمريكي - سؤالاً استطلاعيًا:

إن كنت مضطرًا للاختيار، فهل تفضل أن تكون مالك شركة أم مديرًا تنفيذيًا لواحدة من أهم الشركات طبقًا لقائمة مجلة فورتشن ٥٠٠؟

وكانت نتيجة إجابة الأشخاص الذين طُرح عليهم السؤال كالآتي:

٨٠٪ مالك شركة توظف ١٠٠ شخص أو أكثر.

١٤٪ مديرًا تنفيذيًا لواحدة من أهم الشركات طبقًا لقائمة مجلة فورتشن ٥٠٠، توظف أكثر من ١٠٠٠٠ شخص.

٦٪ لا يعرفون/رفضوا الإجابة.

بمعنى آخر، يريد الأمريكيون اليوم أن يكونوا *مبادري أعمال*.

لكن المشكلة أن النظام المدرسي لدينا يدرب أولادنا على أن يكونوا *موظفين فحسب*.

ولهذا يستمر المعلمون وكثير من الآباء في قول: "اذهب إلى المدرسة لتحصل على وظيفة جيدة ذات راتب عال"، وقليل من الآباء والمدرسين من يقولون: "اذهب إلى المدرسة *لخلق* وظائف جيدة عالية الراتب".

هناك فرق هائل بين مجموعة المهارات التي لدى الموظف ومجموعة المهارات التي لدى مبادر الأعمال، فالمهارات اللازمة ليصبح المرء مبادر أعمال لا يتم تعليمها في معظم المدارس.

وقد وجد د. "لونتز" أن أكثر من ٧٠ ٪ من موظفي الشركات الذين يعملون بدوام كامل يفكرون أو فكروا في تدشين مشروعات خاصة بهم. يحلم الكثيرون بأن يصبحوا مبادري أعمال، لكن القليل منهم هم من يؤمنون بشيء غير ملموس. ويعتبر نقص التعليم المالي السبب الرئيسي في بقاء معظم الأشخاص موظفين؛ فبدون التعليم المالي يكون لدى معظم الموظفين خوف شديد من فقدان وظائفهم، أو عدم الحصول على راتب ثابت، أو ببساطة... الفشل.

ويعتبر التعليم المالي والتغيير الذي يحدثه أمرين حيويين بالنسبة لمبادري الأعمال.

انسوا شهادات ماجستير إدارة الأعمال

يستطرد د. "لونتز" قائلاً:

"إذن كيف نعد جيلاً من الأمريكيين للنجاح في مبادرات الأعمال؟ انسوا شهادات ماجستير إدارة الأعمال، فمعظم كليات التجارة تعلمكم كيف تكونون ناجحين في شركة كبيرة بدلاً من تأسيس مشروع خاص بكم، لكن البدء في شيء من العدم ورعايته في أثناء نموه هما المنطقتان اللتان يكون فيهما بلدنا في أقوى حالاته، ويكون أكثر ابتكارًا".

قتل الحلم الأمريكي

لطالما أراد الأمريكيون أن يصبحوا مبادري أعمال.

وقد هاجر الناس إلى أمريكا وتَحَمَّلَ بعضهم صعوبات لا يمكن تخيلها يجذبهم وعد الحلم الأمريكي. وقد هرب ملايين من قمع ملوك أوروبا وملكاتها واستبداد الحكام الشيوعيين الديكتاتوريين في أجزاء أخرى من العالم ليحظوا فقط بتجربة في الحلم الأمريكي - *حلمهم* الأمريكي.

الحلم الأمريكي كما يصفه د. "لونتز" هو أن: "*البدء في شيء من العدم ورعايته في أثناء نموه هما المنطقتان اللتان يكون فيهما بلدنا في أقوى حالاته، ويكون أكثر ابتكارًا*".

يبدو أن مدارسنا نسيت الحلم الأمريكي، والمشكلة هي أن نظامنا التعليمي يدرب الطلاب على أن يكونوا طلابًا "ممتازين" - *أكاديميين* أو طلابًا "جيدين" و*بيروقراطيين*، ولا تدرب مدارسنا الشباب على أن يكونوا طلابًا "متوسطين"؛ *رأسماليين*. فضلاً عن ذلك، فإن الطلاب "المتوسطين" هم من يسلكون غالبًا درب تنظيم المشروعات، ويحملون شعلة الرأسمالية، ويخلقون وظائف جديدة.

اسأل مبادري الأعمال اليوم وسيخبرك الكثيرون منهم بأن البيروقراطيات تدمر بشكل كبير روح مبادرة الأعمال في الرأسمالية.

وسيقولون أيضًا إن العديد من الخريجين لا يمتلكون المهارات اللازمة لبيئة العمل الحالية. في الواقع، الكثيرون لديهم "انطباع سيئ" عن الرأسماليين.

كراهية الرأسماليين

في عام ٢٠٠٨، كلفت مؤسسة "كوفمان فاونديشين" إحدى دور الخبرة الاستشارية في مبادرات الأعمال في أمريكا د. "لونتز" باكتشاف ما يعتقده الأمريكيون عن الرأسمالية، ووجد استطلاع الرأي الذي أجراه أنه:

"يصعب تحديد العاطفة التي أصبحت أقوى: *احترام* مبادري الأعمال أم *كراهية* المديرين التنفيذيين".

في نوفمبر من عام ٢٠١٢، أغلقت "هوستس براندس" الشركة المصنعة للسلع المخبوزة الأيقونية مثل "توينكيز" و "وندر بريد" أبوابها وأقامت دعوى للحماية من الإفلاس، وزعم المدير التنفيذي لـ "هوستس" أن الشركة أُجبرت على الإغلاق بسبب مطالب النقابة بأجور ومزايا أعلى.

ومما زاد الأمور سوءًا أنه لم يكن العمال البالغ عددهم ١٨٠٠٠ فرد هم المتأثرين فقط؛ لأنه عندما أغلقت الشركة أبوابها، شعرت ١٨٠٠٠ أسرة بهذا الأثر أيضًا. فإذا كانت الأسرة تتكون من أربعة أفراد في المتوسط فإن عدد الأشخاص الذين تأثروا يقفز إلى ٧٢٠٠٠ فرد، ويمتد هذا التأثير الموجي من كل أسرة، ويؤثر في المدارس والمشروعات مثل عيادات أطباء الأسنان، ومتاجر البقالة، ومتاجر التنظيف الجاف، ومتاجر البيع بالتجزئة، ومتاجر إصلاح السيارات، حتى دور العبادة، وباقي المجتمع.

وقد تم الكشف لاحقًا عن أن المدير التنفيذي في شركة "هوستس براندس" وفريقه المكون من رجال ونساء مبتهجين حصلوا على ملايين في شكل مكافآت نهاية الخدمة.

فلا عجب أن الأمريكيين *يكرهون* المديرين التنفيذيين حاليًا. وكثير منهم تخرجوا في أفضل كليات إدارة الأعمال في بلدنا، وهذا يثير سؤالاً: هل هذا ما تعلّمه كليات إدارة الأعمال في بلدنا؟

للأسف، هذا هو ما تعلّمه.

يلتحق كثير من ألمع الطلاب لدينا بكليات إدارة الأعمال، ويتخرجون حاملين شهادات الماجستير في إدارة الأعمال، ويبدأون في تسلق السلم الوظيفي *كموظفين*، ليس *كمبادري أعمال*، والأكثر طموحًا بينهم يصبحون رؤساء ومديرين تنفيذيين في شركة ضخمة.

الرؤساء التنفيذيون ليسوا رأسماليين

سوف أكتب لاحقًا في هذا الكتاب عن حقيقة أن معظم المديرين التنفيذيين ليسوا رأسماليين، فمعظم الرؤساء والمديرين التنفيذيين للشركات يدخلون في فئة تسمى *الرأسماليين الإداريين*، وهم موظفون يعملون لدى مبادري أعمال حقيقيين - مبادري أعمال من أمثال "ستيف جوبز"، و"توماس إديسون"، و"والت ديزني"، و"مارك زوكربيرج"، وآخرين غيرهم، لكن لا يمتلكون حصة مالية أو استثمارًا ماليًا في الشركة.

ومما يثير الاهتمام بالقدر الكافي أن "إديسون" و"ديزني" لم يكملا المدرسة الثانوية، ولم يتخرج "جوبز" و"زوكربيرج" مطلقًا في جامعة.

يصبح معظم الطلاب "الممتازين"، خريجي أفضل الكليات في بلدنا، "*رأسماليين إداريين*" - موظفين وليس "*رأسماليين حقيقيين*". وهؤلاء الرأسماليون الإداريون، الذين يكونون كالعادة طلابًا "ممتازين" يتصيدون وظائف عالية الراتب، وهم من يشوهون سمعة الرأسمالية.

الرأسماليون الإداريون مصابون بالذعر

في كتابه الذي بعنوان *What Americans Really Want...Really*، يقول د. "لونتز":

... "في عالم اليوم، يخيف "الرأسماليون" الناس، و "الرأسمالية" هي اختصار للرأسماليين الذين يحصلون على عشرات الملايين من الدولارات في اليوم نفسه الذين يستغنون فيه عن ١٠٠٠٠ موظف".

وعلى نحو مأساوي، لا يفهم الكثير من الناس الفرق بين *الرأسماليين الإداريين* و*الرأسماليين* الحقيقيين.

فكر فقط في المديرين التنفيذيين الذين تدفع لهم علاوات ضخمة، في حين يفقد الملايين وظائفهم ومنازلهم ومدخرات التقاعد الخاصة بهم، هل هذا هو ما تعلّمه كلياتنا لأفضل الشباب وألمعهم؟

الإجابة مرة أخرى "نعم". إن مدارسنا تشوه سمعة الرأسمالية؛ لأن ما يعلمونه ليس رأسمالية حقيقية.

وللأسف يفتخر معظم الآباء بتخرج "جوني" الصغير أو "سوزي"، وهو الأول على صفه الدراسي ويتم توظيفه في إحدى الشركات المهمة الواردة في قائمة مجلة فورتشن ٥٠٠، ويحصل على راتب بالملايين وهو في سن الـ ٢٦ ويبدأ في تسلق السلم الوظيفي. ولا يهتم معظم الآباء بأنه تم تدريب ابنهم ليكون رأسماليًّا إداريًّا، وليس رأسماليًّا حقيقيًّا مبادر أعمال مثل "ستيف جوبز" أو "توماس إديسون". ونحن نعاني اليوم أزمة عالمية بسبب:

- تركيز المدارس الكبير على الطمع وليس الكرم.
- اهتمام المدارس بـ "كم مقدار المال الذي أجنيه؟" في مقابل "كم مقدار المال الذي أجنيه لخدمة الآخرين؟".
- اهتمام المدارس *بإيجاد* وظائف عالية الراتب بدلاً من *خلق* وظائف عالية الراتب.
- اهتمام المدارس *بتسلق* السلم الوظيفي بدلاً من كيفية *تأسيس* شركات وسلالم وظيفية.
- اهتمام المدارس *بالأمن الوظيفي* بدلاً من *الحرية المالية*، ولذلك يعيش الموظفون في خوف من "فقدان وظيفتهم".

- قيام المدارس بتعليم شيء يسير عن المال أو عدم قيامها بتعليم أي شيء عنه، ولذلك يؤمن ملايين الأشخاص حاليًّا ببرامج الاستحقاق، مثل الضمان الاجتماعي والعناية الطبية في الولايات المتحدة، ويقبل الملايين بوظائف في الحكومة أو الخدمة العسكرية، لا لخدمة بلدهم وإنما من أجل معاش التقاعد والمزايا الطبية.

الركود الجديد

في عام ٢٠٠٧، استيقظ العالم على الركود الجديد، وهناك أسباب عديدة لهذا الركود المعاصر، نسرد بعضها فيما يلي:

١. الحكومات التي تطبع النقود.

٢. تريليونات الدولارات من الديون الشخصية والحكومية على حد سواء.

٣. برامج استحقاق غير كافية التمويل مثل الضمان الاجتماعي والعناية الطبية في الولايات المتحدة، وفكر الاستحقاق المتنامي في جميع أنحاء العالم.

٤. نسبة البطالة العالية لدى الشباب، ودين قروض الطلاب الذي قد يدمر "الجدارة الائتمانية للطالب".

٥. العولمة، شاملة العمال في دول صاعدة يعملون مقابل القليل ويسببون تصدير الوظائف، مما يؤدي إلى أجور منخفضة داخل الدولة.

هذه هي المشكلات التي سيواجهها ابنك.

الإمبراطور لا يرتدي ملابس!

إذن ها هو السؤال الذي ينبغي للآباء أن يطرحوه: هل تعد المدارس ابني للعالم الحقيقي؟

الإجابة هي "لا".

وهكذا تتعقد الحبكة...كما حذرنا "هانز كريستيان أندرسون" في عام ١٨٣٧ في قصته عن الإمبراطور:

سرعان ما انتشر الهمس من شخص إلى شخص حتى بدأ كل من في الحشد بالصياح: "الإمبراطور لا يرتدي ملابس".

سمع الإمبراطور ذلك، بالطبع، ورغم أنه يعلم أنهم على حق في أنه عارٍ تمامًا أمام أهل المدينة، فإنه رفع رأسه عاليًا وأكمل الموكب.

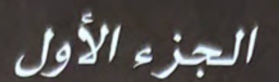
يبدو لي أن النظام المدرسي لا يمكن أن يعترف بأنهم لا يعدون الأطفال للعالم الحقيقي، فذلك سيكون اعترافًا بالفشل ونحن جميعًا نعلم ماذا يعني الفشل في النظام المدرسي.

يعني ذلك أن المدرسة تعتقد أن ابنك ليس ذكيًّا لكنه لا يعني حقًّا سوى أن ابنك لا ينفذ ما تطلبه المدرسة منه.

بدون التعليم المالي، سيترك ابنك المدرسة عاريًا، قد يكون هو أو هي طالبًا "ممتازًا"... لكنه سيسير في موكب عبر الحياة مثل الإمبراطور، وكما تقول القصة:

"رغم أنه كان يعلم أنه عار، فإنه لم يعترف بذلك خشية أن يكون غير لائق وغبيًّا جدًّا بحيث يرى أنه لا يرتدي شيئًا، وكان يخشى أيضًا أن يظن أهل المدينة أنه غبي".

وحيث إن مدارسنا لن تعترف أبدًا بأنهم لا يعدون طفلك للعالم الحقيقي، فالأمر يعود للآباء أول وأهم المعلمين للطفل في منح الطفل التعليم المالي اللازم للعالم الحقيقي - العالم الذي يدور بالمال.



هل تقوم المدارس بإعداد طفلك لعالم الواقع؟



- نسخة حديثة من رواية

- *The Adventures of Tom Sawyer*

- مارك توين، ١٨٧٦

الجزء الأول

مقدمة

تعتبر المدرسة تجربة رائعة بالنسبة لبعض الأطفال، ويعتبرها آخرون أسوأ تجربة في حياتهم.

كل طفل لديه عبقرية، وللأسف قد لا يدرك النظام التعليمي عبقريتهم، بل إنه قد يتم تحطيمها.

كان "توماس إديسون" أحد أعظم العباقرة في العصور الحديثة يلقب بـ "المشوش" من قبل معلميه الأوائل، ومعنى مشوش "محتار أو مرتبك". لم يكمل المدرسة وأصبح بدلاً من ذلك مخترعًا ومبادر أعمال، وتبتكر الشركة التي أنشأها والتي تعرف اليوم باسم "جنرال إليكتريك" منتجات غيرت العالم. وكان من بين مشروعات "إديسون" الأولى الفونوغراف، والكاميرا السينمائية، والمصباح الكهربائي.

فشل "ألبرت أينشتاين" أيضًا في إبهار معلميه. ومن المدرسة الابتدائية حتى الجامعة، كان معلموه يعتقدون أنه كسول، وقذر، ومتمرد، وكان معظم معلميه يقولون: "لن يصل إلى أي شيء"، لكن أينشتاين أصبح أكثر العلماء تأثيرًا في التاريخ.

كلمة Genius التي بمعنى عبقري هي مصطلح يتكون من أوائل حروف الكلمات Geni-in-us - الجن أو الساحر داخل كل منا.

ويدرك جميع الآباء العبقرية الموجودة داخل طفلهم، ويعلم معظم الآباء أن عبقرية الطفل الحقيقية توجد في أحلامه، ونحن نرى لمحات منها في سن مبكرة... الأفكار والأشياء التي تبهج الأطفال، وتبهرهم، وتمثل لهم تحديًا.

وتعتبر حماية العبقرية الموجودة في الطفل ورعايتها أهم مهمة يقوم بها الوالدان.

وقد تم تأليف هذا الكتاب كدليل لمساعدتك على تنمية العبقرية المالية لدى طفلك.

س: كيف يتغلب الطالب
"المتوسط" على الطالب
"الممتاز"؟

ج: بدراسة ما لا يدرسه الطالب
"الممتاز".

الجزء الأول | الفصل الأول

الدرس الأول:
أزمة تعليمية

ألقت حملة الانتخابات الرئاسية الأمريكية عام ٢٠١٢ بين الرئيس "باراك أوباما" وحاكم ولاية ماساتشوستس السابق "ميت رومني" الضوء على الفارق في مستويات التعليم المالي لديهما.

فرغم أن كلاً منهما تلقى تعليمًا عاليًا، فإن مرشحًا واحدًا كان خبيرًا من الناحية المالية...أما الآخر فكان أقل منه.

أوباما ضد رومني

كشف الرئيس "أوباما" خلال الحملة أنه دفع ٢٠,٥٪ ضرائب على ما يقرب من ٣ ملايين دولار من الدخل، أما "رومني" فقد دفع ١٤٪ ضرائب على ٢١ مليون دولار من الدخل.

هذه الفجوة في الدخل والضرائب أغضبت الكثير من الناخبين، خاصة الفقراء، والطبقة الوسطى، والناخبين الشباب. وبدلاً من الاستفسار عن سبب وكيفية قيام "رومني" بجني مال أكثر ودفع نسبة منخفضة من الضرائب، لم يسع الكثيرين سوى الغضب، وفشل معظمهم في طرح سؤال يقول: "كيف قام "رومني" بذلك؟" أو "كيف جنى ٢١ مليون دولار ودفع ١٤٪ ضرائب؟ أو "كيف يكون ذلك قانونيًا؟" أو "مَن الأذكى عندما يتعلق الأمر بالمال...الرئيس "أوباما" أم المرشح "رومني"؟".

في فترته الرئاسية الثانية، يبدو أن الرئيس "أوباما" عازم على رفع الضرائب المفروضة على الأغنياء وقد قام بذلك بالفعل بدلاً من تعليم الأطفال علوم المال والرأسمالية، بمعنى كيف ولماذا يصير الأغنياء أغنياء ويظلون أغنياء ويدفعون غالبًا ضرائب أقل، ويبدو أن الرئيس "أوباما" يفضل أن يعطي الأطفال السمكة بدلاً من تعليمهم كيفية اصطيادها.

يدور هذا الكتاب حول تعليم الأطفال صيد السمك.

ما الذي يتطلبه الأمر ليصير المرء غنيًا؟

يعتقد كثير من الناس أن الأغنياء محتالون، وبعضهم كذلك، رغم ذلك هنال
أناس فاحشو الثراء لكنهم يتسمون بالنزاهة، والاجتهاد... وليسوا محتالين. وقد حققوا
الحلم الأمريكي بالطريقة القديمة من خلال التعليم، والعمل الجاد، وإعداد الميزانية
بطريقة حكيمة، وإنشاء مشاريع، وتوفير وظائف، وتسديد ضرائبهم... بأقل ما يمكن
من الناحية القانونية. كما أنهم حصلوا على هذه الثروة بدراسة مواد لا يتم تعليمها في
مدارسنا.

ويتجلى هذا الفرق في التعليم في الرئيس "أوباما" و "ميت رومني".

التحق كلا الرجلين بكليات عريقة؛ فقد تخرج الرئيس "أوباما" في جامعة كولومبيا
وكلية الحقوق بجامعة هارفارد، وتخرج "ميت رومني" في كلية إدارة الأعمال وكلية
الحقوق بجامعة هارفارد.

الاختلاف الجوهري بين الرئيس "أوباما" ومنافسه "رومني" هو أن الرئيس
منحدر من عائلة فقيرة، والحاكم السابق منحدر من عائلة ثرية.

تشبه هذه القصة القصص الموجودة في كتاب *الأب الغني الأب الفقير**، فدرس
التعليم المالي يتم تعليمه في البيت... لا في المدرسة.

الهدف من تأليف هذا الكتاب هو الآباء الذين يريدون منح طفلهم أفضلية مالية
في البيت، ودراسة موضوعات لا يدرسها معظم الطلاب حتى الطلاب "الممتازون".

توضيح المسألة

تعتبر "تجارة" التعليم إحدى أكبر الصناعات في العالم، وتؤثر في حياة كل شخص
على الكوكب تقريبًا بطريقة أو بأخرى. ففي المدارس الابتدائية والثانوية العامة وحدها في
الولايات المتحدة التي توظف ٣,٣ مليون معلم بدوام كامل سيتم إنفاق ٥٧١ مليار دولار في
الدراسي ٢٠١٢-٢٠١٣، وذلك في الولايات المتحدة فقط، وهي الدولة التي التحق فيها
ملايين طالب تقريبًا بالمدرسة الثانوية في العام الدراسي ٢٠١٠-٢٠١١، ويتزايد ذلك الع
عالميًا بشكل أسِّي. غالبًا ما أسأل نفسي كم عدد الأطفال الذين أنهوا المدرسة الثانوية
هؤلاء...وكم عدد الذين رسبوا؟ كم عدد الذين التحقوا بالكلية أو الجامعة... وكم عدد الذ
تخرجوا بالفعل؟ لقد تصدرت الإحصائيات المربكة المتعلقة بدين القروض الجامعية

---

* متوافر لدى مكتبة جرير

أثقلوا بها عناوين الصحف حول العالم. كم عدد الذين واصلوا للحصول على شهادة عليا حتى بتكلفة أعلى أملاً في الحصول على رواتب أعلى نسبيًا عند انضمامهم إلى العمالة العالمية؟

ولا يتم إنفاق مئات المليارات من الدولارات على التعليم من الابتدائي وحتى الجامعي فحسب، ولكن تنفق القوات المسلحة أيضًا مليارات الدولارات لتدريب الشباب من الرجال والنساء لخدمة بلدهم. ويعتبر التدريب الذي تقدمه الشركات للموظفين صناعة أخرى تتكلف مليارات الدولارات، وكذلك المدارس المهنية التي تعلم الفنيين المستقبليين إصلاح السيارات وصيانتها، والمبردات، والأنظمة الكهربية، والحواسب.

لكن التعليم المالي يتم إهماله بشكل كبير، على الأقل في النواحي المقررة الرسمية في الأنظمة والمناهج الدراسية، ولقد سألت نفسي مرارًا وتكرارًا: ما سبب ذلك؟

- هل نقص التعليم المالي أحد أسباب أزمتنا المالية؟
- ما مقدار الانهيار الاقتصادي للرهن العقاري الذي سببه نقص التعليم المالي؟
- كم عدد الأسر التي فقدت منازلها جزئيًا بسبب نقص التعليم المالي؟
- هل يكون نقص التعليم المالي هو سبب اعتماد الكثير من الناس على البرامج الحكومية مثل الضمان الاجتماعي، والعناية الطبية، ومعاشات الخدمة العسكرية والخدمة العامة وهي معاشات تتسبب في إفلاس مدن، وولايات، ودول بأكملها؟
- هل تتجه الولايات المتحدة مثل دول أخرى في أنحاء العالم نحو الإفلاس بسبب احتياج ملايين الأمريكيين لرعاية الحكومة لهم اجتماعيًا وطبيًا وماليًا؟
- هل الدَّين القومي المتصاعد هو انعكاس لنقص التعليم المالي لدى قادة الشركات والقادة السياسيين في بلدنا؟
- هل تضمحل الولايات المتحدة لتصل إلى الانهيار الاقتصادي نفسه الذي تواجهه دول مثل اليونان، وإيطاليا، وفرنسا، واليابان، وإنجلترا، وإسبانيا؟

الرفاهية للأغنياء

إننا نعلم جميعًا أن هناك برامج رفاهية للفقراء، لكن ماذا عن رفاهية الأغنياء؟

- لماذا يصوت قادتنا: الرئيس، والكونجرس، والبيروقراطيون والسياسيون الآخرون ضد المعاشات وحزم المزايا الإضافية الوافرة بينما يتزايد عدد

الأسر التي تستفيد من الإعانات الحكومية؟ هل قادتنا لديهم احتياج مالي كالذين يعتمدون على الحكومة لتلبية احتياجاتهم الأساسية؟

- ماذا سيحدث لو كان لدينا قادة يعرفون كيف يجنون المال بدلاً من معرفة كيفية إنفاق أموال الأشخاص الآخرين (دافعي الضرائب)؟
- لماذا يمنح المديرون التنفيذيون أنفسهم زيادات هائلة في الرواتب، وخيارات الأسهم، والمزايا الإضافية في الوقت نفسه الذي يفصلون فيه العمال عن العمل؟ هل يتملك المديرين التنفيذيين الطمع بسبب افتقارهم إلى التعليم المالي؟ أم هل ذهبوا إلى المدرسة لكي يصابوا بالجشع؟
- هل المصرفيون الذين يخسرون المليارات يتمتعون بتعليم مالي كافٍ؟
- لماذا تم فصل ملايين الموظفين من عملهم، وتم إغلاق آلاف الشركات الصغيرة، في حين أن المصرفيين الذين تسببوا في الانهيار الاقتصادي تقاضوا عدة ملايين من الدولارات كعلاوات؟
- لماذا تقوم نقابات المعلمين والبيروقراطيون الحكوميون بتحديد ما يتعلمه أبناؤنا؟ وماذا عن الاستفسار من الأطفال وآبائهم عما يحتاجون إلى تعلمه؟
- لماذا لم يعد الكثير من العمال الذين يتقاضون أعلى رواتب في أمريكا يعملون في القطاع الخاص؟ ولماذا يعتبر عدد كبير جدًّا من الموظفين الذين يتقاضون رواتب جيدة الذين يطلق عليهم الموظفون الحكوميون من العمال الذين يتقاضون أعلى رواتب في أمريكا في هذه الأيام؟ لماذا يتقاعد مكافحو الحرائق وضباط الشرطة ويحصلون على ملايين كإعانات صحية مدى الحياة؟ وماذا حدث للخدمة الحكومية؟
- مَن الذي أحدث هذه الأزمة المالية؟

لم يحدث المواطنون الفقراء غير المتعلمين الأزمات المالية في هذه الأيام، وإنما المتسبب في هذه الفوضى هم بعض من أفضل المتعلمين في العالم - أشخاص مثل رئيس بنك الاحتياطي الفيدرالي "بين بيرنانك"، الذي كان أستاذًا سابقًا في جامعتي ستانفورد وبرينستون، وطالبًا في فترة الركود الاقتصادي الكبير، لكنه للأسف، شخص لا يتمتع بقدر كبير من التعليم المالي أو خبرة تجارية حقيقية.

هذا الكتاب يدور حول التعليم، لكن ليس التعليم الذي تدرسه مدارسنا.

أزمة تعليمية

نحن لا نعاني أزمة مالية، وإنما نعاني أزمة تعليمية، وتبدأ هذه الأزمة عندما يلتحق أبناؤنا بالمدرسة، ويقضون سنوات وأحيانًا عقودًا لا يتعلمون شيئًا عن المال ويتعلمون على أيدي أشخاص لا يعرفون سوى القليل عن المال.

لسبب ما، تمتلك مدارسنا رؤية شبه دينية عن المال، ويبدو أن المدارس تؤمن بمقولة:

"حب المال هو أصل كل الشرور".

– مجهول

وتتجاهل المدارس المقولة التي تقول:

"يهلك قومي لانعدام المعرفة".

– حكمة قديمة

يهلك الناس اقتصاديًّا بسبب انعدام التعليم المالي في مدارسنا.

قال "لاو تسو"، المؤسس الصيني لمذهب الطاوية في القرن الخامس قبل الميلاد:

"إن أعطيت رجلاً سمكة، فإنك تطعمه يومًا واحدًا، وإن علمته الصيد فإنك تطعمه طوال عمره".

وللأسف، فإننا بدلاً من تعليم الأطفال صيد السمك، فإننا نعلمهم فلسفة "روبين هوود" الاقتصادية:

"خذ من الأغنياء وأعط الفقراء".

وذلك ما يعرف أيضًا بالاشتراكية.

وفي النهاية، كل ما يفعله هذا الكرم هو خلق مزيد من الفقراء.

في ٢ نوفمبر من عام ٢٠١٢، كان هناك عنوان في صحيفة *ذا ويكلي ستاندارد* يقول:

"تنمو لفافات طوابع الطعام أسرع من الوظائف بمقدار ٧٥ مرة".

وكما هو متوقع، ألقى الجمهوريون اللوم على الرئيس "أوباما" لتسببه في هذه الأزمة بينما يقول الديمقراطيون إن الجمهوريين هم من يستحقون اللوم.

هذا الكتاب ليست له علاقة بالسياسة، وإنما يدور حول التعليم، حول السبب الحقيقي للأزمة المالية وهو نقص التعليم المالي.

فترات التخلف

غالبية المعلمين أشخاص رائعون، المشكلة هي أن معظم المعلمين والآباء هم نتاج للنظام التعليمي نفسه.

كثير من المعلمين يشعرون بالإحباط، وكثير منهم يحضون على التغيير، لكن للأسف يبدو أن صناعة التعليم هي صناعة تمتلك أحد أبطأ معدلات التغيير.

الصناعات المختلفة لديها فترات تخلف مختلفة. أحد تعريفات *فترة التخلف* هو أنها فجوة زمنية بين اقتراح فكرة جديدة ووضعها موضع التنفيذ. على سبيل المثال، قيل لي إنه في عالم التكنولوجيا، تستغرق فترة التخلف حوالي ١٨ شهرًا، وهي الفترة بين اقتراح فكرة جديدة وبلورة هذه الفكرة في شكل منتج جديد، ولذلك يمكن أن تصبح المنافسة شرسة للغاية في طرح منتج جديد في السوق... ولذلك أيضًا سرعان ما تجد الشركات أنفسها منسحبة من قطاع الأعمال لأن شخصًا آخر يستطيع أن يقدم منتجًا جديدًا أو تقنية جديدة أسرع وأفضل وأرخص.

كانت فترات التخلف في العصر الزراعي تقاس بمئات السنين، وكانت تقاس في العصر الصناعي بزيادات مدتها خمسون عامًا، وتقاس في عصر المعلومات بنصف سنة.

لقد سمعت أن فترات التخلف في صناعة السيارات مدتها ٢٥ عامًا، هذا يعني أن الأفكار الجديدة التي ترونها في السيارات اليوم تم تخيلها منذ ٢٥ عامًا... أفكار مثل السيارات الهجينة، وأن فترة التخلف في العمل الحكومي مدتها تقريبا ٣٥ عامًا.

وسبب الإحباط الذي يعانيه المعلمون والآباء هو أنه، من بين جميع قطاعات الصناعة، تمتلك الصناعة التعليمية ثاني أكبر فترة تخلف وهي ٥٠ عامًا.

الصناعة الوحيدة الأبطأ هي صناعة الإنشاءات، وتصل فترة التخلف فيها إلى ٦٠ عامًا.

لاحظ أن قطاعات السيارات، والقطاعات الحكومية، والإنشاءات، والقطاعات التعليمية جميعها لديها نقابات عمالية قوية... والنقابات العمالية هي نتاج للعصر الصناعي.

مستقبل التعليم

المقصود بفترة التخلف في التعليم هو أن الأطفال الذين يلتحقون بالمدارس في هذه الأيام سيصبحون أجدادًا قبل أن يتبنى النظام التعليمي التغييرات التي يقدمها هذا الكتاب.

بتعليم أطفالكم الدروس الموجودة في هذا الكتاب، فإنكم تمنحونهم أفضلية مالية، وإذا استمرت فترات التخلف فإنها ستستغرق حتى عام ٢٠٦٥ قبل أن تدخل الأفكار التي يطرحها هذا الكتاب معظم الفصول الدراسية، ولا أعتقد أننا نستطيع الانتظار.

الهدف من تأليف هذا الكتاب هو الآباء الذين يعلمون أن الأمر يرجع إليهم، ولا يرجع إلى النظام المدرسي في إعداد أطفالهم للعالم الحقيقي، وذلك العالم هو عالم عصر المعلومات سريع الإيقاع، دائم التغير... عالم على خلاف توقعاتنا جميعا.

الهدف من تأليف هذا الكتاب هو الآباء الذين يريدون أن يفهموا لماذا يجني الرئيس "أوباما" ٣ ملايين دولار ويدفع ٢٠,٥٪ ضرائب في حين أن "ميت رومني" يجني ٢١ مليون دولار ويدفع ١٤٪.

وعندما يعرف الآباء ويفهمون الفروق المعرفية بين الرجلين، فإنهم سيتمكنون من نقل تلك المعرفة لأبنائهم.

قصتي

لقد كنت مناصرًا للتعليم المالي لمعظم حياتي كشاب.

في عام ١٩٧٣، عدت إلى مدينتي هاواي من حرب فيتنام ووجدت والدي، الرجل الذي أسميه والدي الفقير، عاطلاً عن العمل، وقد كان المشرف على التعليم في ولاية هاواي، وبدأت مشاكله عندما ترشح لمنصب نائب حاكم الولاية عن الحزب الجمهوري ضد مديره المنتمي للحزب الديمقراطي، وعند خسارته الانتخابات خسر أيضًا وظيفته.

ارتكب والدي انتحارًا مهنيًا بترشحه لمنصب نائب حاكم الولاية، وخاطر بـ "أمنه الوظيفي" لأنه كان رجلاً صاحب مبادئ. فعندما وصل إلى قمة سلم النظام التعليمي، كرئيس لإدارة التعليم، أثار سخطه الفساد الذي وجده في حكومة هاواي، وهي الحكومة التي أطلقت عليها مجلة *فوربس* منذ ذلك الحين "جمهورية هاواي الشعبية". وورد في المقال نفسه أيضًا، "الولاية تفرض الضرائب على كل شيء يتحرك، فيدل كاسترو سيشعر بأنه في وطنه هنا".

نشأ الرئيس "أوباما" في هاواي، وهو أول رئيس للولايات المتحدة من هاواي، وقد يشرح مقال فوربس سبب اعتناق الرئيس رؤاه حول الحكومة، والأعمال، والضرائب.

نهاية إمبراطوريات

لست جمهوريًا ولا ديمقراطيًا، ولا ألقي باللوم على الرئيس "أوباما" بسبب الأزمة التي نواجهها؛ فلقد كانت الأزمة تتكون لعقود، ولقد حدثت أزمات مماثلة على مر التاريخ، فلقد حطم الجهل المالي والفساد السياسي إمبراطوريات لعقود، والجهل والفساد المالي نفسه يهددان بتحطيم أمريكا.

اقتصاديات الحرب

تنتهي الإمبراطوريات أيضًا عندما تقاتل في معارك كثيرة في أماكن بعيدة، وعندما تقوم أمريكا بذلك فإنها تثبت أننا فشلنا في أن نتعلم من التاريخ.

عندما كنت في المدرسة الثانوية، استمعت إلى تحذير الرئيس "أيزنهاور" الذي وجهه للأمة من تهديد "المجمع العسكري الصناعي". كنت في بداية مرحلة المراهقة، وتحذيره لم يَعْنِ لي سوى القليل. وعندما عدت من فيتنام في عام ١٩٧٣، فهمت تحذير الرئيس، فنحن لم نكن نحارب في سبيل حرية الشعب الفيتنامي، وإنما كنا نحارب من أجل المال. لقد كذبت علينا النخبة؛ فنحن لم يكن يعنينا القتال في فيتنام، باستثناء أن الحرب تجارة كبيرة. وعندما عدت من فيتنام، علمت أن الوقت قد حان للتوقف عن الطاعة العمياء للأوامر، وعلمت أن الوقت قد حان لأبدأ التفكير في نفسي.

إنني لا أنتقد البحارة والجنود زملائي، فغالبية الشباب من الرجال والنساء الذين تعرفت عليهم في الخدمة كانوا أشخاصًا رائعين متفانين في خدمة بلدهم، لكن مشكلتنا كانت أننا كنا نقاتل لإثراء المجتمع العسكري الصناعي أكثر، فكلما احتاج المجتمع العسكري الصناعي إلى مزيد من المال كان ببساطة يشن حربًا جديدة.

المجمع العسكري الصناعي

في ١٧ يناير ١٩٦١، قدم الرئيس "دوايت أيزنهاور" تحذيرًا مخيفًا للأمة مما وصفه بالتهديد للحكومة الديمقراطية، وأطلق عليه المجمع العسكري الصناعي، وهو اتحاد ضخم من متعهدي توريد الخدمات الدفاعية والقوات المسلحة. وقد ذكر "أيزنهاور"، وهو لواء متقاعد في الحرب العالمية الثانية قاد الحلفاء في يوم إنزال القوات إلى شاطئ نورماندي، هذه الملاحظات في خطاب الوداع للبيت الأبيض.

ونحن نقترف الأخطاء نفسها على ما أعتقد عندما يتعلق الأمر بطباعة النقود.

لقد انهارت الإمبراطورية الرومانية عندما بدأ الرومان في تدمير مالهم، والقتال في أراض بعيدة، وفرض ضرائب على عمالها.

وتكرر الولايات المتحدة أخطاء الماضي وتثبت القول المأثور:

"من لا يقرأ التاريخ لا يتعلم الأخطاء".

دراسة موضوعات لم يدرسها الطلاب "الممتازون"

في عام ١٩٧٣، أخبرت والدي بأنني سأترك الخدمة العسكرية، وقد أصيب بالإحباط؛ لأنه كان يريدني أن أبقى في الجيش من أجل مخصصات التقاعد والمزايا الطبية، وعندما أحصيت الوقت الذي سأقضيه في الأكاديمية الحربية، كان قد تبقى لي ١٠ سنوات مستحقة حتى التقاعد، لم يتبق لي سوى ١٠ سنوات أخرى.

عندما رفضت تلك الفكرة، اقترح والدي الفقير أن أعمل في الخطوط الجوية، كما كان يفعل كثير من زملائي البحارة، وعندما قلت له إنني أتممت الطيران، اقترح عليَّ في النهاية أن أعود إلى الدراسة، وأحصل على شهادة الماجستير، وربما الدكتوراه، وأتسلق السلم الوظيفي.

كنت أحب والدي كثيرًا، لكنه كان يقترح عليَّ أن أفعل ما فعله هو وأن أتبع خطواته... مما يثبت مرة أخرى أننا نكرر الأخطاء إذا لم نتعلم منها.

ورغم أنني كنت أحب والدي، فإنني لم أكن أريد أن أكرر الأخطاء نفسها التي ارتكبها.

ولو عملت بنصيحة والدي الفقير، فلربما كنت مثله اليوم... متعلمًا تعليمًا عاليًا لكن عجوزًا فقيرًا في سن الستين، آمل أن تكفيني مدخراتي، ومعاشي، وضماني الاجتماعي، والعناية الطبية الخاصة بي.

في عام ١٩٧٣، قررت أن أتبع خطوات والدي الغني، وبدأت بدراسة موضوعات لم يدرسها والدي الفقير مطلقًا.

ويتناول هذا الكتاب الموضوعات التي درستها والدورات التي لم يدرسها غالبية الناس، بمن فيهم الطلاب "الممتازون"، لأن هناك مردودًا كبيرًا لدراسة موضوعات لم يدرسها الطلاب "الممتازون".

في عام ١٩٧٣، نشرت كتاب *الأب الغني الأب الفقير* على نفقتي الشخصية؛ لأن جميع الناشرين الذين عرضت عليهم الكتاب رفضوه، وكما قد تتوقعون فغالبية الناشرين هم طلاب "ممتازون"، مثل والدي الفقير، وأرسل غالبية الناشرين خطابات رفض لي جاء فيها: "نحن لسنا مهتمين بكتابك في هذه الفترة". وقال لي بعض الناشرين الأكثر صراحة: "أنت لا تعلم ما الذي تكتب عنه"، أو "أفكارك سخيفة".

"منزلك ليس أصلاً"

تعرض كتاب *الأب الغني الأب الفقير* لنقد لاذع بسبب عبارات مثل "منزلك ليس أصلاً". بعد عشر سنوات في عام ٢٠٠٧، اكتشف ملايين من أصحاب المنازل في جميع أنحاء العالم بطريقة قاسية أن منزلهم *ليس* أصلاً، فعندما انخفضت أسعار العقارات انخفاضًا مفاجئًا وحادًّا في جميع أنحاء العالم تعرض الملايين للإفلاس، ورأوا بشكل مباشر أن منزلهم قد يكون التزامًا ضخمًا.

"المدخرون خاسرون"

لقد تعرضت أيضًا للنقد اللاذع لقولي: "المدخرون خاسرون"، فاليوم يدرك ملايين الأشخاص أن المصارف المركزية في العالم مثل مصرف الاحتياطي الفيدرالي في الولايات المتحدة تقوم بطباعة تريليونات الدولارات التي تسهم في انهيار القدرة الشرائية لمدخرات الأشخاص.

بعد الانهيار الاقتصادي في عام ٢٠٠٧، خفضت المصارف أسعار الفائدة على المدخرات، وقبل الانهيار الاقتصادي كان العديد من المدخرين يعيشون على فائدة مدخراتهم، أما اليوم فيعيش ملايين المدخرين على مدخراتهم.

في عام ٢٠٠٠، كان سعر الذهب أقل من ٣٠٠ دولار للأوقية، أما اليوم فسعر الذهب يتجاوز ١٥٠٠ دولار للأوقية، والذي يعتبر انعكاسًا آخر أيضًا لفقدان القدرة الشرائية للدولار. وفي الوقت نفسه، تدفع المصارف أقل من ٢٪ فائدة على المدخرات بينما يصل التضخم إلى ٥٪... رغم أن الحكومة تدعي أنه لا يوجد تضخم، لهذا السبب فـ "المدخرون خاسرون". إنها معادلة رياضية بسيطة: ١٥٠٠ دولار لأوقية الذهب أكثر من ٣٠٠ دولار للأوقية، والتضخم الذي يصل إلى ٥٪ أكبر من فائدة قدرها ٢٪ على مدخراتك، ولست بحاجة إلى الجبر أو الحساب لتفهم أن "المدخرين خاسرون".

"الدَّين جيد"

يوصي معظم المعلمين الماليين بأن يقوم الناس "بتسوية ديونهم"، وإنني أرى أن هذا يدل على نقص التعليم المالي.

الحقيقة أن هناك دَينًا جيدًا كما أن هناك دَينًا سيئًا. لتبسيط الأمر، "الدين الجيد قد يزيدك ثراء، والدين السيئ قد يزيدك فقرًا"، وللأسف فإن معظم الناس لا يعرفون سوى الدين السيئ، المال الذي يقترضونه ليكتسبوا التزامات مقابل أصول.

الضرائب تزيد من غنى الأغنياء

الدين الجيد لا يزيدك ثراء فحسب، وإنما يمكنه أن يقلل الضرائب التي تدفعها، وتعلم استغلال الدين الجيد وفهم قدرته على تخفيض الضرائب يوضحان أهمية التعليم المالي.

بما أن الضرائب تمثل النفقات الأكثر أهمية لدى معظم الناس، ألا يبدو غريبًا أن الضرائب ليست موضوعًا يتم تعليمه في معظم المدارس؟ في هذا الكتاب، سوف تتعلم من الذي يدفع ضرائب أقل ولماذا، وهذا سيقدم وجهة نظر أخرى حول السبب في أن الرئيس "أوباما" دفع ضرائب قدرها ٢٠,٥٪ على دخل قدره ٣ ملايين دولار، وأن "ميت رومني" دفع ضرائب قدرها ١٤٪ على ٢١ مليون دولار.

اتصال هاتفي من "أوبرا"

في عام ٢٠٠٠، دخل كتاب *الأب الغني الأب الفقير* قائمة أفضل الكتب مبيعًا طبقًا لقوائم صحيفة *نيويورك تايمز*، وكان الكتاب الوحيد المنشور على النفقة الشخصية في القائمة في تلك الفترة. بعد ذلك تلقيت اتصالاً هاتفيًّا من "أوبرا وينفري"، وذهبت لبرنامجها التليفزيوني وتملكني "*تأثير أوبرا*".

لقد أصبح كتاب *الأب الغني الأب الفقير* أفضل الكتب الممولة تمويلاً شخصيًّا على مر العصور، وظل ضمن قائمة الكتب الأفضل مبيعًا طبقًا لقوائم صحيفة *نيويورك تايمز*، وقد بلغت مبيعاته حتى الآن أكثر من ٣٠ مليون نسخة على مستوى العالم، وتم نشره بـ ٥٣ لغة ومتوافر في ١٠٩ دول.

المفارقة هي، أنني رسبت في امتحان اللغة الإنجليزية مرتين في المدرسة الثانوية، رسبت؛ لأنني لم أستطع الكتابة، ولا الهجاء، ولأن المعلم لم يوافق على ما كنت أكتبه.

وأنا لا أذكر هذا من قبيل التفاخر أو التباهي، فلقد قال لي أشخاص من أنـ
العالم إن كتاب *الأب الغني الأب الفقير* يتحدث إليهم ويردد صدى صوتهم، و
أحدث الكتاب رد فعل عاطفيًّا لدى الناس حول العالم الذين عرفوا أن هناك فجـ
في تعليمهم لا سيما فيما يتعلق بالمال، ولقد قيل لي أيضا إن إحدى المواهب التي لد
هي قدرتي على تبسيط الأفكار والمفاهيم المعقدة، وذلك ما فعلته في كتاب *الأب الغـ*
الأب الفقير وهو أيضًا هدفي من تأليف هذا الكتاب للآباء.

جزء مهم من هذا الكتاب هو خطوات العمل بالنسبة للوالدين والتي ستجدونها
نهاية كل فصل، وتم تصميمها لإعطائكم نصائح وأدوات وموارد في اتخاذ الخطو
الأولى لتعليم أطفالكم عن المال.

أفكار ختامية

يعتبر الرئيس "أوباما" والحاكم السابق "ميت رومني" رجلين ذكيين للغاية، ويبـ
أن كلاً منهما رجل طيب، وقد تلقى الرجلان أفضل تعليم رسمي، ومع ذلك فأحده
جنى ٣ ملايين دولار ودفع ٢٠,٥٪ ضرائب في حين أن الآخر جنى ٢١ مليون دولار ود
١٤٪ ضرائب فقط.

ولا يبدو أن الفرق فيما تعلموه في المدرسة، ولكن فيما تعلموه في البيت، وتشبه
قصة "رومني" ضد "أوباما" قصة الأب الغني ضد الأب الفقير في نواحٍ كثيرة.

إن الهدف من هذا الكتاب هو الآباء الذين يريدون أن يحصل أطفالهم على نو
التعليم الذي لا يحصل عليه غالبية الناس، ولا حتى الطلاب "الممتازون".

خطوات عمل للآباء

حوّلوا منزلكم إلى مكان للتعلم الفعال.

إن الأطفال يتعلمون بشكل أفضل بالممارسة، لكن للأسف في معظم المدارس يتوقع من الأطفال أن يتعلموا بالجلوس على المكتب ثم الرجوع إلى البيت للجلوس (مرة أخرى) وإنجاز فروضهم المدرسية.

خصصوا ما أطلق عليه Wealth Education Night" "WEN" أي "ليلة تعليمية عن الثروة"، خصصوا ليلة واحدة في الأسبوع أو الشهر لتكون وقتًا للتعليم الفعال عن المال، واجعلوها أحد طقوس العائلة، واجعلوها ممتعة.

مارسوا ألعابًا مثل *Monopoly*® أو *CASHFLOWF*® للأطفال أو *CASHFLOWF* 101® و 202® واستغلوا الوقت في اللعب والاستمتاع، وفي أثناء القيام بذلك سوف تتوافر الفرص من تلقاء نفسها لمناقشة الأنشطة والتحديات والمشكلات المالية اللائقة بعمر معين والواقعية التي لها علاقة باللعبة، وإنني أشجعكم على تفقد ألعاب ومحتويات Rich Dad المالية على الإنترنت لأجهزة الهواتف المحمولة.

وسوف تمثل تلك الليلة في الأسبوع أو الشهر أساسًا لحياة أفضل لطفلكم، وعلاقات عائلية أفضل، والتزامًا بأن يكون متعلمًا طوال الحياة.

استخدموا هذا الكتاب كمادة للدعم والمناقشة، كما أن لعبة Rich Dad لها كتاب تمارين ودليل دراسي، بعنوان *Awaken Your Child's Financial Genius*، يقدم محتوى أكثر تركيزًا بالإضافة إلى الألعاب، والأنشطة، والتمارين. الأمر الجيد فيما يتعلق بالمال هو توافر معلومات كثيرة عنه في العالم الخارجي، وكل ما على الشخص أو الأسرة فعله هو تخصيص الوقت لاستيعابها، وتعلم التفريق بين *التعليم والخطاب التجاري*.

كان والدي الغني *يلعب* *Monopoly* مع ابنه ومعي مرة في الأسبوع على الأقل لسنوات، وكان يستغل الدروس الممتعة في اللعبة ليعلمنا دروسًا في الواقع، أما والدي الفقير فكان يسألني فقط: "هل أنجزت فروضك المدرسية؟".

امنحوا أبناءكم
أفضلية مالية...
بدون منحهم
مالاً.

الجزء الأول | الفصل الثاني

الدرس الثاني:

انتهت القصة الخرافية

هناك أسباب عديدة لاتخاذ دور الوالدين في حياة الطفل بعدًا جديدًا وحيويًا، وقد يجادل بعض الأشخاص في حقيقة أن الزمن قد تغير... وأن التغيير شيء دائم في حياتنا في هذه الأيام. في أغلب الأحيان، وفي رأيي، معظمنا لا يتغير مع الزمن، والنصائح المالية التي نتلقاها من والدينا أصبحت قديمة وعتيقة الطراز وغير قابلة للاستخدام في عالم اليوم.

توضيح المسألة

انتهت القصة الخرافية

في يوم من الأيام، كان كل ما على الشخص القيام به هو الذهاب إلى المدرسة والحصول على وظيفة والعمل بجد والتقاعد. حتى بضع سنوات مضت، كانت الشركة التي تعمل بها تهتم بك عندما تتقاعد... فقد كنت تحصل على شيك راتب ومزايا طبية طوال الحياة، أما اليوم فقد أصبحت هذه قصة خرافية.

في يوم من الأيام، كان كل ما على الشخص القيام به هو شراء منزل، وارتفع سعر المنزل وصار أصحاب المنازل أغنياء بدون أن يرهقوا أنفسهم، واستطاع كثير من الناس بيع منازلهم، بل إن بعضهم كانوا يدخرون بعض المال ليعيشوا منه خلال تقاعدهم واشتروا منزلاً أقل حجمًا وعاشوا في سعادة إلى الأبد، أما اليوم فقد أصبحت هذه قصة خرافية.

في يوم من الأيام، كانت الولايات المتحدة أغنى دولة في العالم، أما اليوم فقد أصبحت هذه قصة خرافية.

في يوم من الأيام، كانت قيمة الدولار الأمريكي كالذهب، أما اليوم فقد أصبح
هذه قصة خرافية.

في يوم من الأيام، كان كل ما على الشخص القيام به هو الالتحاق بالجامعة، وكا
متأكدين فعليًا من أنهم سيجنون مالاً أكثر من الذين لم يتخرجوا في الجامعة
اليوم فقد أصبحت هذه قصة خرافية.

في عام ٢٠٠٧، انهارت سوق الرهونات العقارية وبدأت أكبر كارثة مالية في التاري
وتحولت القصة الخرافية الآن إلى كابوس، وهذا الكابوس لم ينته... بعد.

ويستمر الآباء في توجيه النصح لأبنائهم بدافع الخوف قائلين: "اذهبوا إ
المدرسة واحصلوا على شهادة جامعية حتى يتسنى لكم الحصول على وظيفة عالي
الراتب"، ويتلو الآباء المذعورون هذا الابتهال رغم حقيقة ارتفاع نسبة البطالة بي
الشباب؛ حتى الحاصلين على شهادات جامعية. ويكمل العديد من خريجي الجامعات
غير القادرين على العثور على عمل، الدراسات العليا للحصول على شهادات عليا، ثـ
يتركون الجامعة بعد ذلك مثقلين بدين قروض الطلاب، ولا يزالون يبحثون عن تلك
الوظيفة المراوغة عالية الراتب.

التعليم يصير أكثر كُلفة

بما أن الأسعار حول العالم انخفضت، فلماذا ارتفعت كلفة التعليم؟

- في عام ٢٠٠٦، بلغ معدل أسعار المنازل في الولايات المتحدة ٢٣٠٠٠٠ دولار. وبحلول علم ٢٠١١، انخفضت أسعار المنازل بنسبة ٢٦٪، ليبلغ معدل سعر المنزل ١٧٠٠٠٠ دولار.

  ومع انخفاض أسعار المنازل، ارتفعت كلفة التعليم الجامعي بنسبة ٤,٦ في المائة بين عامي ٢٠٠٦ و٢٠٠٧ لتصل إلى معدل ٢٢٢١٨ دولارًا.

- في ٩ أكتوبر من عام ٢٠٠٧، وصل مؤشر داو جونز لأسهم الشركات الصناعية إلى أعلى ارتفاع له هو ١٤,١٦٤. وبحلول شهر مارس من عام ٢٠٠٩، انخفض مؤشر داو بنسبة أكثر من ٥٠٪ ليصل إلى ٦,٤٦٩.

  عندما انهارت سوق الأوراق المالية بين عامي ٢٠٠٧ و٢٠٠٨، ارتفعت تكلفة التعليم الجامعي بنسبة ٥,٩٪ لتصل إلى معدل جديد يبلغ ٢٣,٧١٢ دولارًا.

- في يوليو من عام ٢٠٠٨، وصل النفط إلى أعلى ارتفاع له حيث بلغ ١٤٧ دولارًا للبرميل وانهار ليصل إلى ٤٠ دولارًا للبرميل قبل التعافي.

وعندما كانت أسعار النفط تنخفض بين عامي ٢٠٠٨ و٢٠٠٩، ارتفعت كلفة التعليم الجامعي بنسبة ٦,٢٪ لتصل إلى ٢٥١٧٧ دولارًا.

في عام ٢٠٠١، تجاوز دين القروض الجامعية دين بطاقات الائتمان لأول مرة ليصل إلى أكثر من تريليون دولار في الولايات المتحدة وحدها.

دَين لا يمكن التنازل عنه

في هذه الأيام، يتخرج الطلاب المتعلمون تعليمًا عاليًا في الجامعة وهم مثقلون بقروض الطلاب، وأهو أسوأ دين ممكن، وتعتبر قروض الطلاب أسوأ شكل من أشكال الدَّين؛ لأنه لا يمكن التنازل عنها أو إلغاؤها، أما في أغلب أنواع الدَّين الأخرى مثل الرهن العقاري أو دين بطاقات الائتمان فيمكن أن يشهر الشخص إفلاسه ويتم شطب القروض، لكن هذه الحالة لا تنطبق على قروض الطلاب؛ فحتى لو مات الطالب فوالداه ملزمان بتسديد القرض، إن كانا شريكين معه في التوقيع، كما هي حال الكثيرين.

الساعة تدق

عندما يتخرج الطالب، تبدأ ساعة الفوائد في الدق وتبدأ الفائدة في التراكم، وبدلاً من أن يصيروا أغنى بعد ترك الكلية، يصبح الملايين أكثر فقرًا، ويتراكم عليهم الدين مع تراكم الفائدة على قرض الكلية الأصلي.

ومن الممكن أن يؤثر قرض الطالب تأثيرًا سلبيًّا في الطالب طوال الحياة، فيمكن أن يؤثر في المنزل الذي يشتريه الطالب (إن استطاع أن يتحمل تكلفة شرائه)، ونوعية الحياة التي تعيشها أسرته (إن استطاع أن يعول أسرة)، وآماله في الحصول على معاش تقاعد مضمون (إن كان قادرًا على التقاعد).

ويرى كثيرون أن قرض الطالب سيكون عبئًا عليه... طوال حياته.

ما قيمة التعليم الجامعي؟

لأول مرة في التاريخ، يتشكك الناس في قيمة التعليم الجامعي، بل سيقول بعض الأشخاص إن العائد على الاستثمار الخاص بالتعليم الجامعي لا يستحق الاستثمار.

بين عامي ٢٠٠٦ و٢٠٠٧، كان متوسط الراتب المبدئي لخريجي الجامعات في أمريكا ٣٠٠٠٠ دولار، وبين عامي ٢٠٠٩ و٢٠١١ انخفض إلى ٢٧٠٠٠ دولار.

وعندما كانت أسعار النفط تنخفض بين عامي ٢٠٠٨ و٢٠٠٩، ارتفعت كلفة التعليم الجامعي بنسبة ٦,٢٪ لتصل إلى ٢٥١٧٧ دولارًا.

في عام ٢٠٠١، تجاوز دين القروض الجامعية دين بطاقات الائتمان لأول مرة ليصل إلى أكثر من تريليون دولار في الولايات المتحدة وحدها.

دَين لا يمكن التنازل عنه

في هذه الأيام، يتخرج الطلاب المتعلمون تعليمًا عاليًا في الجامعة وهم مثقلون بقروض الطلاب، وأهو أسوأ دين ممكن، وتعتبر قروض الطلاب أسوأ شكل من أشكال الدَّين؛ لأنه لا يمكن التنازل عنها أو إلغاؤها، أما في أغلب أنواع الدَّين الأخرى مثل الرهن العقاري أو دين بطاقات الائتمان فيمكن أن يشهر الشخص إفلاسه ويتم شطب القروض، لكن هذه الحالة لا تنطبق على قروض الطلاب؛ فحتى لو مات الطالب فوالداه ملزمان بتسديد القرض، إن كانا شريكين معه في التوقيع، كما هي حال الكثيرين.

الساعة تدق

عندما يتخرج الطالب، تبدأ ساعة الفوائد في الدق وتبدأ الفائدة في التراكم، وبدلاً من أن يصيروا أغنى بعد ترك الكلية، يصبح الملايين أكثر فقرًا، ويتراكم عليهم الدين مع تراكم الفائدة على قرض الكلية الأصلي.

ومن الممكن أن يؤثر قرض الطالب تأثيرًا سلبيًّا في الطالب طوال الحياة، فيمكن أن يؤثر في المنزل الذي يشتريه الطالب (إن استطاع أن يتحمل تكلفة شرائه)، ونوعية الحياة التي تعيشها أسرته (إن استطاع أن يعول أسرة)، وآماله في الحصول على معاش تقاعد مضمون (إن كان قادرًا على التقاعد).

ويرى كثيرون أن قرض الطالب سيكون عبئًا عليه... طوال حياته.

ما قيمة التعليم الجامعي؟

لأول مرة في التاريخ، يتشكك الناس في قيمة التعليم الجامعي، بل سيقول بعض الأشخاص إن العائد على الاستثمار الخاص بالتعليم الجامعي لا يستحق الاستثمار.

بين عامي ٢٠٠٦ و٢٠٠٧، كان متوسط الراتب المبدئي لخريجي الجامعات في أمريكا ٣٠٠٠٠ دولار، وبين عامي ٢٠٠٩ و٢٠١١ انخفض إلى ٢٧٠٠٠ دولار.

أزمة البطالة

صدمة مستقبلية

لأول مرة في أمريكا، يعتقد الكثيرون أن أداء أبنائهم المالي لن يكون أفضل من آبائهم.

تعتبر بطالة الشباب أزمة عالمية، وهي مشكلة أدت إلى ثورات "الربيع العربي"، "احتلال وول ستريت"، وغيرها من تجمعات الشباب العاطل.

في عام ٢٠١٢، ومع احتدام حملة الانتخابات الرئاسية، وعد كلا المرشحين السياسيين بإعادة الوظائف إلى أمريكا. كيف يمكن لهذا أن يحدث وعمال المصانع الأمريكيون يجنون ما بين ١٢٥ دولارًا إلى ٢٠٠ دولار في اليوم، عند احتساب المزايا الإضافية؟ بينما يجني كثير من العمال في الدول التي تتسم بالأجور المنخفضة دولارين فقط يوميًّا.

وحتى الصين تواجه مشكلات مع الدول ذات الأجور المنخفضة، ويقدر أن هناك عشرات الدول التي تنخفض فيها أجور العمال حتى عن مثيلاتها في الصين، وأنت لست بحاجة إلى أن تكون أستاذًا في الرياضيات لتعرف أن المصانع تتبع العمال ذوي الأجور المنخفضة، وأن دولارين أقل من ٢٠٠ دولار يوميًّا.

في ٥ نوفمبر ٢٠١٢، نشرت مجلة *تايم* هذا المقال لـ "بيتر جامبل":

لماذا تعاني الولايات المتحدة مشكلة بطالة شباب أسوأ من أوروبا؟

تظهر آخر إحصائيات البطالة التي تم نشرها هذا الأسبوع في كلا الجانبين من المحيط الأطلنطي أن عدد العاطلين يواصل ارتفاعه في أوروبا أعلى من المعدل الموجود في الولايات المتحدة، والصورة قاتمة خاصة بالنسبة للشباب الأوروبيين دون سن الـ ٢٥. ففي دول الاتحاد الأوروبي الـ ٢٧ ككل، ارتفع معدل بطالة الشباب إلى ٢٢,٨٪ في سبتمبر، بعد أن كان ٢١,٧٪ في العام الماضي. وفي اليونان وإسبانيا، تتجاوز النسبة الـ ٥٠٪. بينما على الجانب الآخر، في الولايات المتحدة، لم يتغير معدل البطالة بشكل أساسي في أكتوبر، وهو ٧,٩٪، حسبما أعلن مكتب إحصائيات العمل في ٢ نوفمبر، وبلغ معدل البطالة بين الشباب فيما دون الـ ٢٥ في أمريكا ١٦٪.

لكن هذه الإحصائيات مضللة إلى حد ما لأنها لا تغطي المسألة برمتها، فهي لا تشمل ملايين الشباب غير المنضمين لسوق العمل لأنهم يواصلون تعليمهم أو لأنهم منخرطون في برامج تدريبية، فإذا حسبنا هؤلاء الشباب فإن الصورة ستظل قاتمة في كل مكان،

لكن ينتهي الأمر بالولايات المتحدة في الواقع وهي تواجه مشكلة في بطالة الشباب أسوأ من أوروبا.

يصبح التعليم أهم من ذي قبل، فمدارسنا تقوم بوظيفة مهمة بتدريب عمال مهرة لدعم الاقتصاد. على سبيل المثال، تدرب المدارس الأطباء، والمحاسبين، والمحامين، والمهندسين، والمعلمين، والإخصائيين الاجتماعيين، والميكانيكيين، وعمال الإنشاء، والطهاة، وضباط الشرطة، والعاملين في القوات المسلحة، الذين يعتبرون جميعًا مهمين في المجتمع المتحضر.

ومع ذلك، مع انكماش الاقتصاد العالمي، كيف سيعثر الكثير من هؤلاء الأشخاص متعلمين أو غير متعلمين على وظائف؟ في أبريل من عام ٢٠١٢، تمكن أقل من ٥٠٪ من الطبقة المتخرجة في الجامعات الأمريكية من العثور على وظيفة لها معنى. ويعثر الكثيرون على وظائف، لكنهم عاطلون جزئيًّا.

والسؤال هو: ما نوعية التعليم المهم؟

ولماذا نصر على أن نقول لأولادنا: "اذهبوا إلى المدرسة لتحصلوا على وظيفة عالية الراتب"، في حين أن الوظائف تستمر في الانتقال إلى الدول ذات الأجور المنخفضة؟ لماذا يصبح المرء محاسبًا أو محاميًا في حين أن التكنولوجيا تتيح توظيف محاسبين ومحامين في الدول ذات الأجور المنخفضة؟ لماذا يستمر الحديث عن الأمن الوظيفي في حين أن التقدم التكنولوجي يجعل بعض الوظائف عتيقة الطراز؟ وهناك سؤال له القدر نفسه من الأهمية: لماذا يتم تعليم قدر قليل جدًّا من التعليم المالي إن وجد في مدارسنا؟

قمة السلسلة الغذائية

يريد معظم الآباء أن يحظى أبناؤهم بتعليم جيد للحصول على مستقبل مضمون، ويريدون أن يصل أبناؤهم إلى قمة السلسلة الغذائية، ويرتعب معظم الآباء من فكرة أن يكدح أبناؤهم في وظيفة تافهة، وأن يكونوا عاطلين جزئيًّا، ويحصلوا على أجور منخفضة، ويدفعوا ضرائب مرتفعة جدًّا، ويصارعوا التضخم طوال حياتهم.

ويتمنى كثير من الآباء أن يضع التعليم الصحيح أبناءهم على قمة الفئة التي ينتمون إليها أو قادة لسرب الأطباء أو المحامين أو المديرين التنفيذيين.

الخطاب التجاري

الخطاب التجاري من المدارس هو:

"يجب أن تكمل الدراسة".

"يجب أن تحصل على شهادة جامعية".

"إذا لم تكمل الدراسة، فلن تكون ناجحًا في الحياة".

فيما يلي ٥٠ شخصًا لم يكملوا دراستهم، لكن لم يدعوا ذلك يعرقلهم، وتمكنوا من الوصول إلى القمة.

١. جورج واشنطن	رئيس الولايات المتحدة الأمريكية
٢. إبراهام لينكولن	رئيس الولايات المتحدة الأمريكية
٣. هاري ترومان	رئيس الولايات المتحدة الأمريكية
٤. جروفر كليفلاند	رئيس الولايات المتحدة الأمريكية
٥. زاكاري تايلور	رئيس الولايات المتحدة الأمريكية
٦. أندرو جونسون	رئيس الولايات المتحدة الأمريكية
٧. جون جلين	رائد فضاء، نائب في مجلس الشيوخ الأمريكي
٨. باري جولدووتر	نائب في مجلس الشيوخ الأمريكي
٩. بنجامين فرانكلين	سفير أمريكي
١٠. وينستون تشيرشل	رئيس وزراء إنجلترا
١١. جون ميجور	رئيس وزراء إنجلترا
١٢. روبرت فروست	شاعر
١٣. فلورانس نايتينجل	ممرضة
١٤. باكمينستر فوللر	مخترع
١٥. جورج إيستمان	مؤسس إيستمان كوداك
١٦. راي كروك	مؤسس ماكدونالدز
١٧. ديف توماس	مؤسس ويندز
١٨. رالف لورين	مصمم أزياء وصاحب مشروعات
١٩. دوريس ليسينج	حاصلة على جائزة نوبل في الأدب
٢٠. جورج برنارد شو	كاتب مسرحي
٢١. بيتر جنينيجز	مذيع أخبار في محطة إيه بي سي
٢٢. كريستوفر كولومبس	مستكشف
٢٣. تي. دي. جيكس	رجل دين

٢٤. جويل أوستين	رجل دين
٢٥. جون دي. روكيفللير	مؤسس ستاندارد أويل
٢٦. كارل روف	مستشار رئاسي
٢٧. تيد تيرنر	مؤسس وكالة أخبار سي إن إن
٢٨. كوينتين ترانتينو	مخرج سينمائي
٢٩. بيتر جاكسون	مخرج سينمائي (*ملك الخواتم*)
٣٠. مارك توين	مؤلف
٣١. ليون أوريس	مؤلف
٣٢. كارل بيرنشتاين	مراسل لجريدة واشنطن بوست
٣٣ كارلي فيورينا	المدير التنفيذي لشركة هوليت باكارد
٣٤. تشارلز ديكينز	مؤلف
٣٥. أندرو كارنيجي	رجل صناعة
٣٦. ويليام فولكنر	حاصل على جائزتي نوبل وبولتيزر
٣٧. لي كا شينج	أغنى رجل في آسيا
٣٨. ريتشارد برانسون	مؤسس شركتي فيرجين أتلانتيك إيروايز وفيرجين ريكوردس
٣٩. إينزو فيراري	مؤسس شركة فيراري
٤٠. هنري فورد	مؤسس شركة فورد للسيارات
٤١. جيه. بول جيتي	مؤسس شركة جيتي أويل
٤٢. جاك لندن	مؤلف
٤٣. لاري إليسون	مؤسس أوراكل
٤٤. توم أندرسون	مؤسس ماس سبايس
٤٥. مارك زوكربيرج	مؤسس فيسبوك
٤٦. ستيف جوبز	مؤسس أبل
٤٧. ستيف ووزنياك	مؤسس أبل
٤٨. بيل جيتس	مؤسس ميكروسوفت
٤٩. بول ألان	مؤسس ميكروسوفت
٥٠. رينجو ستار	أحد أعضاء فرقة البيتلز الغنائية

البقاء في المدرسة

أنا لا أقترح أن يتسرب الأطفال من المدرسة أو أن المدرسة غير مهمة، فالتعليم مهم جدًّا، لكن السؤال هو: ما نوع التعليم؟ وإلى أين يأخذ التعليم طفلك؟ هل التعليم

الذي يتلقاه طفلك يعده للمستقبل؟ هل يساعد التعليم الجيد طفلك على أمنه المالي في عالم يقل فيه الأمن؟

يتناول هذا الكتاب التعليم الذي لا يتم تدريسه في المدارس، ويتناول وضع طفلك في مسار لن يحتاج فيه إلى وظيفة أو معاش حكومي ليشعر بالأمان، ويتناول الوصول إلى القمة، بدلاً من العمل لصالح الذين يحتلون القمة.

يتناول هذا الكتاب الرأسمالية، ويشرح سبب عدم إكمال بعض من أعظم القادة التجاريين في عصرنا الدراسة، ومن الأمثلة البارزة "ستيف جوبز"، "بيل جيتس"، و "مارك زوكربيرج". وسوف تكتشفون في هذا الكتاب ما يعرفه مبادرو الأعمال هؤلاء وسبب تركهم الدراسة.

مستقبل التعليم

في يوم من الأيام، كان كل ما على الطفل القيام به هو التركيز على نوعين من التعليم، وهما:

١. **التعليم الأكاديمي**: يدعم هذا التعليم المهارات العامة لتعلم القراءة، الكتابة، وحل المسائل الرياضية، وهذا تعليم مهم للغاية.

٢. **التعليم المهني**: يوفر هذا التعليم مهارات أكثر تخصصًا لكسب الرزق. يصبح الطلاب الأفضل، الطلاب "الممتازون"، أطباء، محاسبين، مهندسين، محامين، أو مديرين تنفيذيين في الشركات. بعض المدارس في هذا المستوى هي عبارة عن مدارس مهنية للطلاب الذين يريدون أن يصبحوا ميكانيكيين، عمال إنشاء، طهاة، ممرضات، سكرتيرات، ومبرمجي حاسوب.

ما الشيء الناقص؟

٣. **التعليم المالي**: هذا هو مستوى التعليم غير الموجود في نظامنا التعليمي، وهذا هو تعليم *المستقبل*. وأقولها مرة أخرى، نحن ننصح أولادنا بالالتحاق بالمدرسة للحصول على وظيفة والعمل لكسب المال، لكننا نعلمهم شيئًا يسيرًا أو لا نعلمهم شيئًا عن المال على الإطلاق.

تظهر الإحصائيات شيئًا محزنًا وواقعيًا: بينما يرغب ٩٠٪ من الطلاب في تعلم المزيد عن المال، لا يشعر ٨٠٪ من المعلمين بالارتياح لتدريس هذا الموضوع. يومًا ما، سيصبح التعليم المالي جزءًا من المنهج الدراسي في جميع المدارس، لكن ليس في المستقبل القريب.

قصتي

بدأ تعليمي المالي عندما كنت في التاسعة من العمر. لقد بدأ مع والدي الغني، لم يكن هو والدي الحقيقي وإنما كان أفضل صديق لوالدي، وكان يستخدم لعبة *Monopoly*® كوسيلة تعليمية، وكنا نمارس اللعبة لساعات بعد المدرسة.

عندما كنت أعود إلى البيت، كان والدي الحقيقي، الذي كنت أسميه والدي الفقير، يسألني: "ماذا كنت تفعل طوال اليوم".

وعندما أرد قائلاً: "ألعب *Monopoly*®"، كان يقول: "توقف عن إهدار وقتك في هذه اللعبة السخيفة، ينبغي أن تكون في البيت تذاكر وتؤدي واجبك المدرسي؛ لأنك إن لم تؤد واجبك المدرسي فلن تحصل على درجات جيدة، ولن تلتحق بكلية جيدة، ولن تحصل على وظيفة جيدة". وبما أنني لم أحصل قط على درجات جيدة حيث كنت دائمًا طالبًا "متوسطًا" كنت أنا ووالدي الفقير ندخل في هذه المناقشة على نحو منتظم.

كان أعز أصدقائي "مايك" هو ابن الأب الغني، والتحقنا بمدرسة للأطفال الأغنياء، الخبر الجيد هو أننا: كنا أطفالا فقراء، (والدي الغني لم يكن غنيًّا بعد... وكان والدي الفقير ناجحًا، لكنه لم يكن غنيًّا) وهذا دفع والدي الغني لزيادة تعليمنا المالي من خلال لعب *Monopoly*® معنا على نحو منتظم، فقد كان يريدنا أن نصبح أذكى وأغنى من الأطفال الأغنياء.

في أحد الأيام اصطحبني أنا وابنه في "رحلة ميدانية"، وبدلاً من الذهاب إلى متحف أو معرض للفنون، اصطحبنا لمشاهدة "صوباته الزراعية"، أملاكه المؤجرة، في ذلك الوقت أدركت أن الوالد الغني يلعب *Monopoly*®...في الحياة الواقعية، وقال: "ذات يوم، ستصبح هذه الصوبات الزراعية فندقي الأحمر الكبير".

عندما عدت إلى المنزل وأخبرت والدي بأن الوالد الغني كان يلعب *Monopoly*® في الحياة الواقعية، ضحك والدي، فقد كان يعتقد أن الفكرة سخيفة، وكانت نصيحته لي بأن أتوقف عن إضاعة وقتي في الألعاب وأن أؤدي فروضي المدرسية.

في ذلك الوقت، كان والدي يشغل منصب رئيس التعليم في جزيرة هاواي الكبيرة. بعد بضع سنوات، وصل إلى قمة النظام التعليمي في الولاية وأصبح المشرف على التعليم في الولاية بأكملها.

كان والدي الفقير طالبًا "ممتازًا"، حيث كان منظم حفلات الوداع بختام العام الدراسي في فصله، ورائدًا لفصله، كان يحب المدرسة، وتخرج وحصل على شهادة

بأربع سنوات من جامعة هاواي في عامين فقط، كما كان يحاضر في جامعة ستانفورد وجامعة شيكاغو، وجامعة نورث ويسترن.

أما والدي الغني فلم يكمل الصف الثامن، لأن والده توفي لذلك اضطر لتولي أعمال العائلة. ورغم أن تعليمه الرسمي كان محدودًا، فإنه أصبح في النهاية أحد أغنى الرجال في هاواي. عندما كنت في الـ ١٩، اشترى الوالد الغني "فندقه الأحمر" على شاطئ وايكيكي، ففي خلال ١٠ سنوات، أصبحت "صوباته الزراعية الصغيرة" "فندقًا أحمر" ضخمًا.

لم أدرك في تلك اللحظة مدى التغيير الهائل الذي أحدثته لعبة *Monopoly*® وتعليم والدي الغني في اتجاه حياتي، وكان الوالد الغني يستخدم هذه اللعبة لتدريبي على التفكير كرأسمالي.

لقد كان والدي الفقير ووالدي الغني طرفي نقيض، كانا رجلين صالحين كليهما لكنهما لم يتفقا قط في الرأي. نشبت خلافاتهما عندما كنت في الـ١٠ من العمر تقريبًا. فوالدي الفقير لم يكن سعيدًا عندما أخبرته بأنني رافقت والدي الغني لتحصيل الإيجار من المستأجرين في "صوباته الزراعية"، لم يحب والدي الفقير فكرة قيامي بتحصيل الإيجار وكان مستاء للغاية وكذلك والدتي، وكانا يعتقدان أنه درس قاس لصبي في الـ ١٠ من عمره، أما بالنسبة لي فقد كان درسًا كشف لي الحياة الحقيقية.

عرفت لاحقًا سبب استياء والدتي ووالدي الشديد؛ لأننا كنا مستأجرين، وكانا ينتظران هما أيضا مالك العقار ليطرق بابنا لتحصيل الإيجار. بعد بضع سنوات، عندما كنت في المدرسة الإعدادية، استطاعا أن يوفرا أخيرًا مبلغًا كافيًا من المال لشراء منزل.

أفضليتي غير العادلة

كان التعليم الرسمي مهمًّا لكلا الوالدين، وكانا يتوقعان أن يلتحق ابناهما بالجامعة، وقد تحقق ذلك، وتخرج ابن الوالد الغني في جامعة أوهايو، وكان يدير أعمال والده بين الحصص الدراسية.

لم يكن والدي يمتلك مالاً لدفع نفقات تعليمي الجامعي، فعندما تخرجت في المدرسة الثانوية كنت أعلم أنني سأتكفل بنفسي، وذلك أوحى لي بالتقدم بطلب للانضمام للأكاديميات العسكرية. ورغم أن درجاتي كانت منخفضة، فإن درجاتي في اختبار الكفاءة الدراسية كانت لائقة وكنت لاعب كرة جيدًا إلى حد ما. تلقيت ترشيحين

نيابيين أحدهما للأكاديمية البحرية الأمريكية في أنابوليس بولاية ماريلاند، والآخر للأكاديمية البحرية التجارية الأمريكية في كينجس بوينت بنيويورك، وقبلت بتعييني في كينجس بوينت وتخرجت في عام ١٩٦٩ وحصلت على بكالوريوس العلوم.

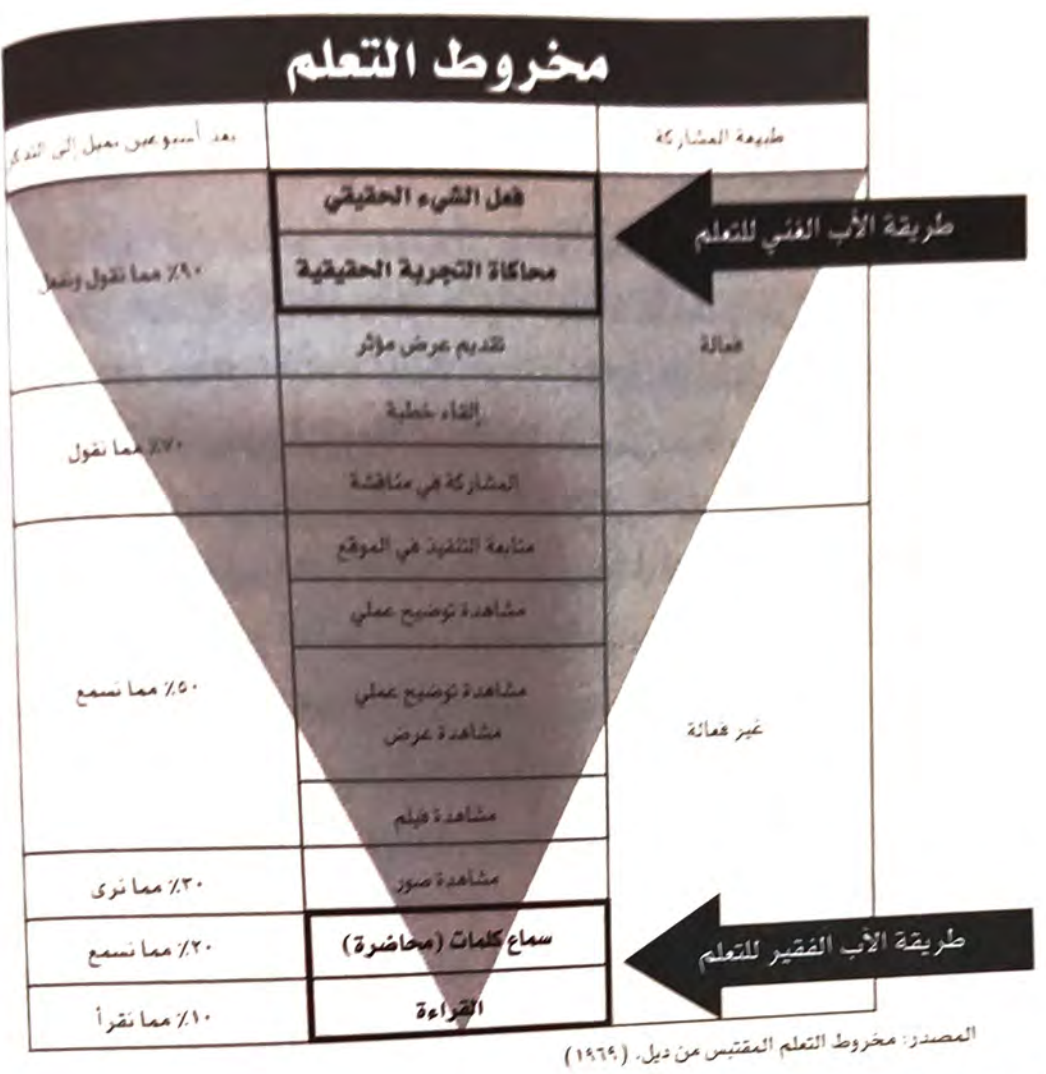
عندما أنظر إلى الماضي، أستطيع أن ألاحظ كيف أن الوقت الذي قضيته مع والدي الغني منحني أفضلية غير عادلة في الحياة، خاصة عندما يتعلق الأمر بالمال. فبين الأعوام من التاسعة إلى الثامنة عشرة، إلى أن غادرت إلى نيويورك للالتحاق بالكلية، كنت أقضي يومًا أو يومين أسبوعيًا بعد المدرسة ويومي سبت من كل شهر في العمل بلا مقابل مع الوالد الغني، وإذا قرأتم كتاب *الأب الغني الأب الفقير*، فستعرفون أن هذا كان يزعج والدي الفقير، فقد كان والدي الفقير يعتقد أن والدي الغني يستغلنا لأنه لم يكن يدفع لنا شيئًا، ولم أتفاجأ عندما سمعت والدي يتمتم بعبارات حول "قوانين عمل الأطفال" لأنه كان عضوًا في نقابة المعلمين.

لم يكن الوالد الغني يدفع شيئًا لابنه أو لي لأنه كان يدربنا على أن نكون رأسماليين، ولم يدفع لنا مقابلاً لأنه لم يكن يريد أن يدربنا على أن نكون موظفين يعملون لكسب المال، وإنما كان يدربنا على أن نكون أرباب عمل... مبادري أعمال، رأسماليين يمتلكون مواهب الآخرين وأموال الآخرين الذين يعملون لديهم.



من الواضح أن فكرة الوالد الغني عن "اعمل لتتعلم، وليس لتكسب" أغضبت والدي الفقير، الذي كان اشتراكيًا أكثر منه رأسماليًا.

الرسم الذي في الصفحة التالية هو شكل هندسي مخروطي للتعلم تم تطويره في عام ١٩٦٩ من قبل د. "إدجار ديل"، وهو أستاذ جامعي في التربية والتعليم. حصل د. ديل (١٩٠٠-١٩٨٥) على رسالة الدكتوراه من جامعة شيكاغو، وكان يدرس لسنوات في جامعة ولاية أوهايو.



المصدر: مخروط التعلم المقتبس من ديل. (١٩٦٩)

أعيد طبعه بعد الحصول على تصريح، ولقد تم تعديل العمل الأصلي.

وفقًا لـ د. "ديل"، فإن استخدام والدي الغني للعبة *Monopoly*® كوسيلة تدريس، ثم اصطحابنا لتحصيل الإيجار، كانا طريقة فعالة للغاية لتعليم ابنه وتعليمي عن المال.

سؤال: هل يعني هذا أن القراءة والمحاضرات ليست لهما أهمية؟

الإجابة: بلى، ليس بالنسبة لي على الأقل. وقد ألهمتني لعبة *Monopoly* بأن أتعلم كثيرًا، أما اليوم فأنا أقرأ كثيرًا وأدرس كثيرًا وأحضر المزيد من الفصول الدراسية؛ لأن اللعبة شكل من أشكال المحاكاة للتجارب الحقيقية ألهمتني بالرغبة في تعلم المزيد.

رغم أنني قارئ ضعيف وبطيء، فإنني أقرأ طويلاً كتبًا مالية وتجارية معقدة قد يختار قراءتها قليل من الناس، وأنسب الفضل للعبة *Monopoly* في منحي أساسًا راسخًا أبني عليه تعليمي الحقيقي.

والأهم من ذلك أنني تعلمت الكثير واحتفظت بالكثير *وأردت* أن *أتعلم الكثير* من تجربة *Monopoly* عندما كنت طفلاً وكنت أطبق ما كنت أتعلمه على تحصيل الإيجار لصالح الوالد الغني، وهذه الدروس مخزنة في عقلي. ورغم أنني حاصل على بكالوريوس العلوم من كلية عريقة، فإنني لا أتذكر كثيرًا مما تعلمته خلال تلك السنوات الأربع. فعلى سبيل المثال، أتذكر أنني درست الحساب لثلاث سنوات، لكنني لا أستطيع أن أحل مسألة حسابية، وكما ورد في القول المأثور: "إما أن تستخدمه أو تفقده". كنت سأحتاج إلى الحساب لو كنت عالمًا في شركة استثمار يبتكر أدوات وأوراقًا مالية حديثة، لكنني لست بحاجة إلى الحساب لأصير غنيًّا، فرياضيات المستوى الابتدائي الجمع، والطرح، والضرب، والقسمة ستفي بالغرض.

ريادة الأعمال

ورد في كتاب د. "فرانك لونتز" *What American's Really Want... Really* أن الذين أجري عليهم استطلاع الرأي:

- ١٨٪ يرون أن الجامعات والمدارس الثانوية ينبغي أن تنمي مهارات ريادة الأعمال بشكل فعال لدى الطلاب
- ٧٧٪ يرون أن الدولة والحكومات الفيدرالية ينبغي أن تشجع الناس على أن يكونوا مبادري أعمال
- ٧٠٪ يرون أن نجاح الاقتصاد وازدهاره يعتمدان على ذلك

في عام ١٩٨٤، عثرت أنا وزوجتي "كيم" على شركة تعليم مالي لديها مكاتب في الولايات المتحدة، أستراليا، نيوزيلندا، سنغافورة، كندا، وماليزيا، وكنا ندرس الاستثمار وتنظيم المشروعات باستخدام الألعاب وأشكال المحاكاة، وكان التعلم ممتعًا ومثيرًا.

في عام ١٩٩٤، تقاعدنا. وكانت "كيم" في السابعة والثلاثين وأنا في السابعة والأربعين، تقاعدنا مستفيدين من الدخل السالب والتدفق النقدي الذي نحصل عليه من استثماراتنا. كنا نلعب *Monopoly* في الحقيقة، مثل الوالد الغني، وما زلنا نلعبها في هذه الأيام. وعقب الانهيار الاقتصادي في عام ٢٠٠٧، ارتفع دخلنا (التدفق النقدي) مع هبوط أسعار الأصول، وتعتبر معرفة كيفية التصرف الجيد حتى في وقت الانهيار الاقتصادي أو في الأسواق المضطربة أحد الأوجه الحيوية في التعليم المالي.

في عام ١٩٩٦، أسست أنا و "كيم" شركة ذا ريتش داد The Rich Dad، وتقوم الشركة بإنتاج منتجات التعليم المالي مثل ألعاب الطاولة ، *CASHFLOW® 101* *CASHFLOW® 202*، *CASHFLOW® for Kids* للأطفال، وتعتبر ألعاب الطاولة طريقة رائعة للأسر للتعلم معًا.

كما أننا نمتلك خطًا ممتدًا من الألعاب الإلكترونية للأجهزة المحمولة والحواسب المحمولة التي تحتوي على شاشات قابلة للدوران، ويدعم منتجاتنا الإلكترونية منهج وأدوات تقييم على الإنترنت... حتى يتسنى لكم منح أنفسكم درجات والتصحيح والتعلم والتحسين.

في عام ١٩٥٦، عندما كنت أنا و "مايك" في التاسعة من العمر، بدأ الوالد الغني في تعليمنا المهارات المالية ومهارات ريادة الأعمال باستخدام الألعاب وأشكال المحاكاة. كان الوالد الغني سابقًا لعصره وقد منحنا ذلك أفضلية غير عادلة على زملائنا في الدراسة.

خطوات عمل للآباء

خصصوا بعض الوقت لمناقشة المال والدور الذي يلعبه في الحياة

للأسف، قليلاً ما يتم عقد مناقشة أو محادثة حول المال في كثير من البيوت، وعندما تكون هناك مناقشة فغالبًا ما تكون جدالاً.

إنني أحتفظ بذكريات مؤلمة عن الشجارات التي كانت تنشب بين والدتي ووالدي بسبب المال عندما كنت صغيرًا، فمهما كان المال الذي يجنيه والدي فإنه لم يكن يكفينا قط، وبدلاً من إجراء مناقشة حول المال كانت والدتي ووالدي أكثر شخصين أحبهما يتشاجران فقط حول المال. على الجانب الآخر، كان والدي الغني يقضي ساعات لمناقشة مشكلات مالية حقيقية. واليوم، أحمل مناقشات والدي الغني إلى حياتي الزوجية، فبدلاً من الشجار حول المال نتناقش أنا و "كيم" حول المال.

عندما توطدون طقوس ليالي تعليم الثروة الأسرية، اجعلوها وقتًا لمناقشة المشكلات المالية الحقيقية عند حدوثها في سير الحياة اليومية، وتحدثوا عن المشكلات والتحديات، وأسبابها وكيفية حلها.

استغلوا الوقت في جعل بيتكم مكانًا *للمناقشة* حول المال وليس *للجدال* بشأنه.

ما سبب أهمية
الآباء؟

الجزء الأول | الفصل الثالث

الدرس الثالث:

إعداد طفلك للأسوأ

باعتبارهما أول وأهم المعلمين للطفل، فإن الوالدين هما اللذان يوفران قوالب البناء الأساسية للتعليم. يحتفل الوالدان بأول كلمات ينطق بها الطفل ويعلمانه كلمات جديدة، ويعلمانه الحساب والمشي والقراءة وركوب الدراجة. وعندما يكبر الطفل، يصير كثير من الآباء أشخاصًا تلتمس ردودهم ويستمعون إلى آراء الآخرين، ومرشدين، ومستشارين، وأمثلة يحتذى بها، ويتفاعل الآباء مع أبنائهم يوميًّا ولديهم تأثير هائل وقوي، بوعي أو بغير وعي، في تشكيل حياتهم. نحن نقود من خلال القدوة، وعندما يرى الأبناء والديهم متقبلين الأفكار الجديدة ويتبنون تعلمًا يمتد طوال الحياة فإن ذلك يترك انطباعًا لديهم. تتغير حياة الطفل عندما يكون والداه أو والداها معلمين يطرحان أسئلة حتى يتوصلا إلى فهم واضح للأجوبة، ويتقبلان وجهات النظر الأخرى، ويشجعان أبناءهما (وأزواجهما) لتتبع أحلامهم على درب الحياة الثرية والمرضية.

غالبًا ما أرى آباء يعبرون الخط الرفيع بين إيواء أبنائهم وحمايتهم من حقائق الحياة القاسية ويعدونهم بشكل مسبق لما يحتمل أن يكون مستقبلاً غير مؤكد، في عالم اليوم. ينتمي عالم الغد لأولئك الذين يمكنهم معالجة المعلومات، ورؤية العلاقات والتوجهات، ويتمتعون بالرشاقة والمرونة ويتقبلون التغيير مع تغير العالم. وكما أن عالمنا اليوم يختلف اختلافًا كبيرًا عن العالم الذي تربى فيه والدانا، فإن العالم الذي سيواجهه طفلك سيكون مختلفًا أيضًا، ويمكننا أن نتوقع تحديات مختلفة... وفرصًا جديدة كذلك.

توضيح المسألة

لقد سمع غالبية الأمريكيين - بإشارات - إلى "الغوريلا التي تزن ٨٠٠ رطل الموجودة في الغرفة". إن لم تكونوا قد سمعتم بهذه العبارة، فإنها تعني ببساطة هناك شيئًا موضوعًا أو فكرة لها وزن أو يجب الالتفات إليها يعرفها الجميع، لكن يريد أحد أن يتحدث عنها.

هناك أربع غوريلات في مستقبل طفلك

أرى أن هناك أربع غوريلات - غوريلات المستقبل - سيواجهها طفلك، لا يتحدث عنها سوى قليل من الناس لكنها موجودة، وقليلون هم من يحدثون طفلهم عن هذه الغوريلات الأربع - غوريلات المستقبل ويجب أن يتم إعداد الطفل لها قبل أن يواجهها أو تواجهها لاحقًا في حياته.



غوريلا وزنها ٨٠٠ رطل رقم ١: المشكلة الجديدة للتقدم في العمر

تعتبر مشكلة التقدم في العمر ظاهرة جديدة.

في عام ١٩٣٥، وافق الرئيس "فرانكلين دي. روزفيلت" على إدخال قانون الضمان الاجتماعي في القانون، واعتبر سن الـ ٦٥ هي سن الشيخوخة في ذلك الوقت، أما

اليوم فـ "سن الـ ٦٥ هي سن الـ ٤٥ الجديد" وذلك هو على الأقل ما يود مواليد الخمسينيات من القرن العشرين اعتقاده. يخشى الناس في أمريكا التقدم في العمر وفقدان استقلالهم أكثر من خوفهم من الموت، فمع التقدم في الطب والتكنولوجيا قد تكون *سن الشيخوخة* الجديدة بالنسبة لطفلك ٩٠ أو حتى ١٢٠. بمعنى آخر، التقدم في السن هو فرصة جديدة ومتزايدة... ومشكلة.

هل العمر يندرج تحت بند الأصول أم الالتزامات؟

خلال العصر الزراعي والعصر الصناعي، كان كبر السن أصلاً، وكبير في السن معناه أكثر حكمة، أما في عصر المعلومات فأصبح كبر السن التزامًا.

في عام ٢٠١٢، اعترفت الحكومة الأمريكية أخيرًا بأن صندوق الضمان الاجتماعي سيفلس بحلول عام ٢٠٣٣، فكم سيكون عمر ابنك في عام ٢٠٣٣؟ معظم مواليد خمسينيات القرن العشرين سيكونون قد وصلوا لتوهم إلى الثمانينات من عمرهم، والسؤال هو: كيف ستتحمل الحكومة توفير مسكن ومأكل وتقديم عناية طبية لائقة لكبار السن؟

في عام ٢٠١٢، أفادت هيئة الضمان الاجتماعي أن ١٠,٨ مليون أمريكي يحصلون حاليًّا على إعانات عجز، ويمثل ذلك زيادة بنسبة ٥٣٪ عن العقد الماضي، ولقد قدم أكثر من ٥ ملايين شخص طلبات للحصول على إعانات عجز منذ بدء الأزمة الاقتصادية في عام ٢٠٠٧، فعندما ترتفع نسبة البطالة يزيد عدد الأشخاص الذين يحصلون على إعانات عجز. ماذا سيحدث لو ظل الاقتصاد كاسدًا في السنوات العشرين القادمة، كما يتوقع الكثيرون؟

تتعرض الكثير من الحكومات في هذه الأيام للإفلاس وتعجز عن تمويل خطط معاشات التقاعد للعاملين في الحكومة، ويعتبر نظام المعاشات في ولاية كاليفورنيا كارثة.

كيف ستتحمل الحكومات تكلفة إعالة كبار السن في المستقبل؟ هذه الغوريلا التي تزن ٨٠٠ رطل ستكون مشكلة أمام طفلك.

الآباء كبار السن وأبناء الجيل الحالي المرتدون إلى أصولهم

ظل الحلم الأمريكي لسنوات هو الحصول على منزل خاص، أما اليوم فقد أصبح الإسكان متعدد الأجيال؛ حيث يعيش جيلان وثلاثة بل وأربعة تحت سقف واحد، ولهذا تقوم شركات البناء بتصميم بيوت تحتوي على أماكن إقامة متعددة منفصلة، كلها تحت سقف واحد.

وتضم كثير من العائلات الأمريكية في هذه الأيام "أبناء من الجيل الحالي المرتدين لأصولهم" وهم أبناء يتركون البيت ويلتحقون بالمدرسة، ليعودوا فقط بدون عمل وغير قادرين على البقاء على قيد الحياة في العالم الحقيقي.

وعلاوة على أبناء الجيل الحالي المرتدين لأصولهم، كثير من البالغين لديهم آباء كبار في السن يتولون رعايتهم. وفي الولايات المتحدة، تبلغ التكلفة المبدئية لمراكز الرعاية طويلة المدى والدائمة ٨٠٠٠ دولار شهريًا، وهو مبلغ يزيد على ما يتقاضاه كثير من الناس في الشهر.

البقاء على قيد الحياة عبر الأجيال المتعددة سيكون المشكلة التي تواجه ابنك. هل ابنك يقيم معك، أم أنك تقيم معه ومع أبنائه؟ هل سيتمكن ابنك من تحمل تكاليف الرعاية الصحية طويلة المدى إذا حالفك الحظ وعشت حياة طويلة؟

أكبر غوريلا

أكثر المشكلات تكلفة والتي تلوح في الأفق ليست الضمان الاجتماعي أو الإسكان عبر الأجيال المتعددة، وإنما أكبر غوريلا تجلس بهدوء في الحجرة هي الرعاية الطبية. تم إنشاء الرعاية الطبية في عام ١٩٦٥ وهي اليوم التزام غير ممول يقدر بـ ١٠٠ تريليون دولار، مال يزيد على جميع الأموال الموجودة في العالم، وسيصارع ابنك هذه الغوريلا التي تبلغ ١٠٠ تريليون دولار، بطريقة أو بأخرى.

وقد تسبب الرئيس "جورج دبليو. بوش الابن" في أكثر المشكلات الاجتماعية تكلفة في السنوات الأخيرة، وأكبر التزام للرعاية الطبية، عندما وافق على ضم الجزء رقم د من الرعاية الطبية إلى القانون.

وتمهد ما تسمى رعاية أوباما الأجواء لمشكلة أخرى كبيرة سيدفع ثمنها ابنك، بطريقة أو بأخرى، وأعتقد أن رعاية أوباما تسبب مشكلات أكثر من الرعاية الطبية.

لقد بدأت الموجة الأولى التي تقدر بـ ٨٠ مليونًا تقريبًا من مواليد خمسينيات القرن العشرين الأمريكيين في هذه الأيام في الحصول على ضمان اجتماعي ورعاية طبية. وبمعادلة رياضية بسيطة، إذا كان ٨٠ مليونًا من مواليد الخمسينيات من القرن العشرين يحصلون على ١٠٠٠ دولار شهريًا من الحكومة، فتلك ٨٠ مليار دولار كل شهر من أموال دافعي الضرائب... ضرائبك وضرائب ابنك.

سوف يعيش مواليد الخمسينيات أطول من آبائهم ويحتاجون إلى رعاية طبية مكلفة للبقاء على قيد الحياة، طالما يوجد شخص (ابنك ونظراؤه أو ابنتك ونظيراتها) مستعد لتمويل سنواتهم الذهبية، وهذا يؤدي إلى الغوريلا التالية.



غوريلا وزنها ٨٠٠ رطل رقم ٢: الدَّين القومي المتسارع

لقد سمع معظمنا بقوة الفائدة المركبة، وغالبًا ما ينسب الفضل لـ "ألبرت أينشتاين" في الإشارة إليها بأنها "أكثر القوى تأثيرًا في الكون".

هناك مفهوم موازٍ وهو معجزة الدين المركب، وسوف يواجه طفلك طغيان الدين المركب وكذلك الفائدة المركبة على الدين.

في عام ٢٠٠٠، بلغ الدَّين القومي للولايات المتحدة أكثر من ٥ تريليونات دولار، وبحلول عام ٢٠١٢ ارتفع إلى ١٦ تريليون دولار.

في عام ٢٠١١، اندلعت أعمال شغب في اليونان عندما أعلنت حكومة اليونان إفلاسها، والولايات المتحدة وإنجلترا واليابان قد لا تكون متأخرة كثيرًا.

ويؤدي هذا إلى الغوريلا التالية التي تنتظر طفلك.



غوريلا وزنها ٨٠٠ رطل رقم ٣: الركود الجديد

يتولى "بين بيرنانك" حاليًا إدارة مصرف الاحتياطي الفيدرالي، وهو أقوى مصرفي في العالم على نحو مثير للجدل؛ لأنه ببساطة يمتلك القدرة على إصدار أمر للخزانة بطبع دولارات أمريكية.

كان "بين" يعمل في البداية أستاذًا جامعيًا في جامعة برينستون، وكان يدرس الركود الكبير على وجه الخصوص، وهو يعتقد أن سبب حدة الركود الكبير الشديدة هو عدم قيام بنك الاحتياطي الفيدرالي بطبع نقود، مما أدى إلى انهيار الاقتصاد. ومن ثم، فإنه يؤمن بأن الطريقة المثلى لإنقاذ الاقتصاد في هذا الركود الجديد هي من خلال "التسهيل الكمي"، المعروف كذلك بطبع النقود، ولهذا يلقب بـ "الطائرة المروحية بين"، لأنه يقال إنه اقترح بأنه سيسقط النقود من طائرات مروحية إذا انهار الاقتصاد.

ويسجل التاريخ نوعين مختلفين من فترات الركود المالي:

١. الركود الكبير في عام ١٩٢٩ في الولايات المتحدة.

٢. التضخم الشديد في ألمانيا في العشرينيات من القرن الماضي.

لتلخيص الأمر بعبارات بسيطة، كان سبب الركود الأمريكي هو عدم طباعة نقود كافية، وكان سبب التضخم الشديد الألماني الذي هو نوع من الركود طباعة كميات كبيرة من النقود.

هناك عدة تعليقات مقلقة من رئيس بنك الاحتياطي الفيدرالي "بين بيرنانك"، وهو طالب "ممتاز" ورد فيها:

- *"تمتلك الحكومة الأمريكية تقنية يطلق عليها آلة طباعة أو نظيرتها الإلكترونية في هذه الأيام تتيح لها إنتاج العدد الذي تريده من الدولارات الأمريكية بدون تكلفة". (٢٠٠٢)*
- *"لقد ارتفعت أسعار المنازل بنسبة ٢٥٪ تقريبًا عن العامين الماضيين. ورغم زيادة نشاط المضاربة في بعض المناطق، فإن زيادات الأسعار هذه تعكس بشكل كبير أسسًا اقتصادية قوية على المستوى القومي". (٢٠٠٥)*

في عام ٢٠٠٧، بدأت أسعار المساكن في الانهيار.

- *"لا يتنبأ الاحتياطي الفيدرالي بركود حاليًا". (٢٠٠٨)*
- *"يتم تناقل إحدى الخرافات التي تقول إن ما نقوم به هو طباعة النقود، ونحن لا نطبع نقودًا". (٢٠١٠)*

يعتبر الرئيس "بيرنانك" أكاديميًّا متميزًا، لكنه للأسف ليس رجل أعمال، وأرى أن بياناته تعكس "عدم صلته" بالعالم الحقيقي.

بعد عام ٢٠٠٧، أصبح واضحًا بالنسبة لي أن الرئيس "بيرنانك" كان يفضل نوع الركود الألماني - أزمة مالية ستؤدي إلى تضخم شديد إن نجحت، وهو يعتقد أن طباعة النقود سوف تحل مشكلة طباعة النقود، وهي أشبه بتعاطي مزيد من الكحول لعلاج إدمانه.

التضخم الشديد هو فترة من التضخم السريع وهو يترك عملة الدولة لا قيمة لها فعليًّا، وبالنسبة للأشخاص الذي يعملون من أجل كسب المال والمدخرين الذين يؤمنون بتوفير المال فإن التضخم الشديد يمكن أن يمحوهم. ومن المهم ملاحظة هذا لأنه خلال الركود الأمريكي الأخير، كان الأمريكيون الذين لديهم وظائف والذين ادخروا مالاً هم الفائزين.

سؤال وجواب

سؤال: كم دام الركود الأمريكي الأخير؟

جواب: دام ٢٥ عامًا. في عام ١٩٢٩، ارتفع مؤشر داو جونز إلى ٣٨١ نقطة قبل الانهيار، واستغرق الأمر حتى عام ١٩٥٤ حتى وصل مؤشر داو جونز إلى ٣٨١ نقطة مرة أخرى.

فإذا كان الركود الكبير قد دام ٢٥ عامًا، فإن الركود الجديد قد يستمر من ٢٠٠٧ إلى ٢٠٣٢.

خلال الركود الألماني في عشرينيات القرن العشرين، أبلى الذين يقومون بإنتاج منتجات ضرورية للبقاء مثل المسكن، الدَّين، والوقود بلاء حسنًا، ولم يبل بلاء حسنًا سوى عدد قليل لأن المنتجات قد ترفع أسعارها.

أما في الركود الجديد، فإن المدخرين والمتقاعدين والعمال ذوي الدخل الثابت سيكونون أكبر الخاسرين، أما المدينون ومنتجو الأغذية والوقود والمسكن (كذلك الذين يحتفظون بالذهب والفضة والألماس بدلاً من النقود) سيكونون هم أكبر الفائزين.

الهدف هنا هو أنه من المهم أن تعد طفلك لاحتمالات كلا النوعين من الركود.

قال السيد "إدموند بورك" الذي عاش في الفترة من ١٧٢٩ إلى ١٧٩٧:

"من لا يعرفون التاريخ لا يتعلمون الأخطاء، وعلى الأرجح يكررونها".

تعتبر الأزمة المالية العالمية إدانة عالمية؛ لأن مدارسنا تفشل في تدريس التاريخ المالي، وهو عنصر حيوي من التعليم المالي.

تحذيرات علماء الاقتصاد

يدعي كثير من الناس في هذه الأيام أن "طباعة النقود" لتنشيط الاقتصاد هي اقتصاد "كينزي". ذلك هراء، وكذبة تقال للعامة الذين ليست لديهم فكرة عما يعنيه اقتصاد "كينزي".

درس الأب الغني

لا بد أن يشمل التعليم المالي دروسًا في التاريخ المالي، وقد قال: "إذا كنت تريد أن تستعد للمستقبل فلابد أن تعرف الماضي".

وهذا هو ما قاله عالم الاقتصاد البريطاني "جون ماينارد كينز" عن تخفيض قيمة العملة:

"يقال إن لينين أعلن أن أفضل طريقة لتدمير النظام الرأسمالي هي إفساد العملة... ليست هناك وسيلة أبرع ولا أضمن لقلب أساس المجتمع الحالي من إفساد العملة... من خلال عملية تضخم مستمرة، تستطيع الحكومات أن تصادر بسرية وبدون ملاحظة جزءًا مهمًا من ثروة مواطنيها... وتتضمن العملية جميع القوى الخفية للقانون الاقتصادي من جانب التدمير، وتفعل ذلك بطريقة لا يستطيع رجل واحد من بين مليون جل أن يشخصها".



غوريلا وزنها ٨٠٠ رطل رقم ٤: ضرائب أعلى

كلما قامت المصارف المركزية بطباعة نقود، حدث أمران:

١. ضرائب أعلى

٢. تضخم أعلى (التضخم هو ضريبة أخرى)

الضرائب ليست واجبًا وطنيًا

يعتقد كثير من الناس أن دفع الضرائب واجب وطني عليهم، ويتضح هنا مرة أخرى مفهوم ضحايا نقص المعرفة بالتاريخ المالي.

في عام ١٩٤٣، أقر الكونجرس الأمريكي قانون دفع الضرائب الجارية لتمويل حرب أخرى، هي الحرب العالمية الثانية. ولأول مرة في التاريخ، بدأت الحكومة الأمريكية في اقتطاع الضرائب من شيكات رواتب العمال قبل أن تدفع لهم، وسمح العمال بحدوث هذا باسم القتال في سبيل الحرية، ولذلك يعتقد العديد من الأمريكيين أن دفع الضرائب واجب وطني، المشكلة هي أن: الحرب العالمية الثانية انتهت، لكن الولايات المتحدة لم تتوقف عن تحصيل الضرائب.

وكما تعلمون، يعرف البيروقراطيون الذين يديرون الحكومة كيف ينفقون المال، لكنهم لا يعرفون كيف يجنون المال؛ فهم لا يعرفون سوى زيادة الضرائب.

الإنفاق الجامح وجمع الضرائب ليسا مشكلتي الأغنياء أو الفقراء؛ فالأغنياء لديهم برامج رفاهية مثلهم مثل الفقراء، ولديهم برامج رفاهية في الشركات، والفقراء لديهم برامج رفاهية اجتماعية؛ بغض النظر عن الاسم الذي يطلقونه عليها، فإن دافعي الضرائب هم من يدفعون الثمن.

يطلق على برامج الرفاهية للأغنياء غالبًا "أموال حكومية تمنح لأسباب سياسية أو مصالح"، وهي تمول برامج مثل "جسور لا توصل لأي مكان" و "بناء أسلحة لا تريدها القوات المسلحة". الأموال الحكومية التي تمنح لأسباب سياسية أو مصالح هي رفاهية للأغنياء لأنها تمول مشروعات تولد أرباحًا لمالكي الشركات الأغنياء لكن لا حاجة إليها.

إذا قامت الحكومة حاليًّا بقطع الرفاهية عن الأغنياء والفقراء على السواء، فسيحدث انهيار اقتصادي أكبر من انهيار الرهونات العقارية في عام ٢٠٠٧، وتقدم بعض البرامج الحكومية، التي يتم منحها، خيرًا كثيرًا. المشكلة أن طفلك سيدفع ثمن تلك البرامج بضرائب أعلى وأعلى.

يجب أن يعقد الوالد مناقشة مع ابنه في أسرع وقت ممكن حول موضوع الضرائب، وأن يشرح له من الذي يدفع ضرائب أكثر ولماذا.

لتوضيح موضوع الضرائب وشرحه، قام الأب الغني برسم ربعية ®CASHFLOW لي.



الحروف الموجودة في الأرباع الأربعة تمثل:

E (employee) **موظفين**

S (employed-self) **شركة صغيرة أو صاحب مهنة حرة**

B (business big) **شركة كبيرة (٥٠٠ موظف أو أكثر)**

I (investor) **مستثمرًا**

جميعنا نقع ضمن واحد على الأقل من أجزاء أو أرباع ربعية ®CASHFLOW الأربعة، والذي يحدد الربع الذي يخصنا هو المكان الذي يأتي منه التدفق النقدي، ومن هنا جاء اسم ربعية ®CASHFLOW. وقد يمتلك الشخص مصادر تدفق نقدي متعددة ويدخل ضمن أكثر من ربع.

الموظفون الذين يقعون في الربع E هم أشخاص لديهم وظائف ثابتة ويعتمدون على شيكات الرواتب.

أما أولئك الذين يقعون في الربع S فهم أصحاب المهن الحرة الذين يعملون بالساعة، وبعمولة، أو على أساس الرسوم. الكثير من الطلاب "الممتازين"، كالأطباء والمحامين، يقعون في الربع S.

ويمتلئ الربع B بأشخاص مثل "ستيف جوبز" و "بيل جيتس"، وهم مبادرو أعمال يدشنون شركات كبيرة.

والأشخاص الذين يقعون في الربع I هم مستثمرون محترفون ونشطون مثل "وارين بافيت".

معظم الأشخاص مستثمرون سلبيون يستثمرون في المعاشات، وأرصدة التقاعد الفردية، وخطط مساهمات رصيد المعاشات المستحق ضريبيًّا، وبما أنهم مستثمرون سلبيون وليسوا مستثمرين محترفين فإنه يتم فرض مستويات أعلى من الضرائب على استثماراتهم.

تقع غالبية المديرين التنفيذيين في الربع E، وهم يعرفون بـ "الرأسماليين الإداريين"، وهم موظفون يعملون لدى أصحاب المشاريع، أما الرأسماليون الحقيقيون فهم أشخاص مثل "ستيف جوبز"، أو "بيل جيتس"، أو "مارك زوكربيرج"، مبادرو أعمال توظف شركاتهم أكثر من ٥٠٠ موظف والذين انتقلوا من الربع S إلى الربعين B و I.

تقوم الأنظمة التعليمية لدينا بإعداد الطلاب للجانب الأيسر من ربعية ®CASHFLOW، الربعين E و S، ولذلك ينصح معظم الآباء أبناءهم بـ "الالتحاق بالمدرسة للحصول على وظيفة" (الربع E) أو "أن يصبحوا أطباء أو محامين" (الربع S).



هناك فوارق شاسعة في الضرائب بين الأشخاص والأرباع.

والمكان الذي يقع فيه الشخص في ربعية CASHFLOW® بمعنى: المكان الذي يأتي منه دخله يحدد كيف يتم تقدير الضرائب على ذلك الدخل. ويصف الرسم البياني هنا أنواع الدخل من أرباع مختلفة... ومَن الذي يدفع أعلى نسب من الضرائب في هذه الأيام.

نسب الضرائب المدفوعة في كل ربع



تعرفون الآن لماذا دفع الرئيس "أوباما" ٢٠,٥٪ ضرائب ودفع "ميت رومني" ١٤٪، الاختلاف هو الفروق الممزوجة في الدخل الذي يتم جنيه في أرباع مختلفة. فالرئيس "أوباما" ينظر إلى العالم من الربعين E و S، ويرى "ميت رومني" العالم من الربعين B و I.

يعيش غالبية الاشتراكيين في الربعين E و S، بينما يعيش الرأسماليون الحقيقيون في الربعين B و I.

كما يمكنكم أن تلاحظوا، أن نصح أطفالكم وتشجيعهم على "الالتحاق بالمدرسة والحصول على وظيفة" في الربع E أو "الذهاب إلى المدرسة وأن يصبحوا أطباء أو محامين" في الربع S هو نصحهم بالعمل مقابل دخل سوف يدفعون أعلى نسب ضرائب عليه، فالطلاب "الممتازون" - الأطباء والمحامون في الربع S يدفعون أعلى نسبة ضرائب في جميع الأرباع.

كلما صرخت الجماهير: "افرضـوا ضرائب على الأغنياء"، تم تحصيل الضرائب مـن العاملين بالأجر ذوي الدخل المرتفع في الربعين E و S - أشخاص مثل المديرين

التنفيذيين، والأطباء، والمحامين. أما الأغنياء الحقيقيون، والرأسماليون الحقيقيون في الربعين B و I فإنهم يدفعون ضرائب قليلة للغاية إن دفعوا في الأساس. يرى بعض الأشخاص أشخاص مثل الرئيس "أوباما" أن هذا قد يبدو غشًّا وظلمًا، وسوف نطلع عن كثب لاحقًا في هذا الكتاب على السبب الذي يجعل التخفيضات الضريبية لأولئك الذين يقعون في الربعين B و I ليست عادلة فحسب لكنها مهمة لاستمرار دوران عجلة الاقتصاد.

> ***الراتب: ١ دولار سنويًا***
>
> **سؤال:** لماذا كان راتب "ستيف جوبز" ١ دولار سنويًا؟
>
> **جواب:** لأنه كان رأسماليًا حقيقيًا، لا يكسب دخله من الربعين E أو S.

من خلال فهم الضرائب في وقت مبكر في الحياة، يتاح لأطفالكم الوقت لاتخاذ قرارات أفضل حول الدراسة التي يريدونها والأرباع الأفضل لهم. وينبغي ألا يختار الشخص ربعًا لدفع ضرائب أقل فقط، لكن فهم الفروق الأساسية هو جزء من التعليم المالي. وفهم الأرباع لأنواع الدخل المختلفة، والضرائب التي تفرض على ذلك الدخل سوف يعطي طفلك أساسًا لتحديد اختيارات مبنية على المعرفة تتعلق بالمال، والأعمال، والاستثمار.

إعداد طفلك للربعين B و I يستغرق وقتًا، فقد بدأ "ستيف جوبز" و "بيل جيتس" و "مارك زوكربيرج" رحلتهم إلى الربعين B و I في مرحلة المراهقة، وهؤلاء الرجال الثلاثة تسربوا جميعًا من كليات عظيمة، مثل جامعة هارفارد وريد؛ لأن الكلية في الأساس تعد الطلاب للربعين E و S، وليس للربعين B و I.

في إعداد طفلك لمصارعة الغوريلات التي ستواجهه في المستقبل، من المهم أن يعرف طفلك أن هناك خيارات مختلفة متاحة له، خيارات غير "الالتحاق بالمدرسة، والحصول على وظيفة، والعمل بجهد، ودفع ضرائب أعلى وأعلى".

وسوف أشرح بالتفصيل لاحقًا في هذا الكتاب سبب اختلاف معدلات الضرائب في الأرباع المختلفة، كما أنكم ستكتشفون سبب صراخ الناس قائلين: "افرضوا ضرائب على الأغنياء!" تعتاد السلطات الضريبية ترك الربعين B و I وحدهما، ومهما حاول الرئيس "أوباما" جاهدًا، فسوف يجد القابعون في الربعين B و I سبلاً قانونية لدفع ضرائب أقل.

يبدأ الدرس المتعلق بالرأسمالية بالفصل الأول من كتاب *الأب الغني الأب الفقير*، بعنوان: "الأغنياء لا يعملون للحصول على المال". لتبسيط الأمر، الأشخاص الذين يعملون للحصول على المال، الموجودون في الربعين E و S، يدفعون أعلى نسب ضرائب،

أما القابعون في الربعين B و I فهم رأسماليون، والرأسماليون ينفذون ما تريد الح تنفيذه مثل توفير وظائف ومساكن يسيرة التكلفة، ومن ثم فإنهم يدفعون أقل ضرا وهذا الأمر يصدق على جميع اقتصادات الدول الغربية.

وسوف يكون هناك مزيد من التوضيح للفرق في الضرائب في أقسام مقبلة؛ لأ الضرائب جزء مهم من التعليم المالي للفرد.

هل فات الأوان على تغيير الأرباع؟

سؤال: هل يجب أن يكون الشخص شابًا لينتقل من الربعين E و S إلى الربعين B و I؟

جواب: لا، فالعقيد "هارلان ساندرز" لم يبدأ رحلته حتى تقاعد. ففي سن الـ ٦٥ تم إنشاء طريق سريع جديد تجنب متجر الدجاج الصغير الخاص به وانهارت أعماله، وكان هذا هو الوقت الذي المرور بمتجر فيه الربع S وأنشأ شركة "كنتاكي فرايد تشيكن" صاحبة الامتيازت في الربعين B و I، وكانت ميزة العقيد أنه كان جيدًا جدًّا في طهي الدجاج في الربع S عندما بدأ رحلته إلى الربعين B و I.

يتسم الربعان B و I بأنهما كثيرا المطالب، ولهذا فإن التعليم العالي القوي والبداية المبكرة مهمان. كثيرون هم من يبدأون الرحلة لكن قليلاً من ينجح، لكن الذين ينجحون يحصلون على مكافآت ضخمة، والنجاح في الربعين B و I كتسلق جبل إيفرست، الصعود إلى قمة العالم، قمة السلسلة الغذائية المالية، فإذا بدأ طفلك الاستعداد مبكرًا بالقدر الكافي، فإن لديه فرصة أفضل للنجاح.

> **الإلهام في مقابل التحفيز**
>
> ***Inspire* (يلهم):** *هذه الكلمة أصلها لاتيني وهو "ispiratio" بمعنى "روحي" أو "ألهمه الله".*
>
> ***Motivate* (يحفز):** *هذه الكلمة أصلها لاتيني وهو "motere" بمعنى "يحرك".*

الخبر السار هو أنك يجب ألا تكون أذكى شخص لكي تنجح في الربعين B و I، وليس عليك أن تكون طالبًا "ممتازًا" أو "جيدًا"، وهو الأمر الذي يحظى بأهمية كبيرة في الربع E وخاصة الربع S. أفضل وصف للنجاح في الربعين B و I أنه كالرياضة الجماعية، كل ما عليك فعله هو أن تحيط نفسك بأشخاص أذكياء موثوق بهم وجادين في العمل، ورغم أن ذلك قد يبدو بسيطًا جدًّا فإنه غالبًا ما يكون أصعب تحدٍّ للربعين B و I.



في عام ١٩٦٩، تخرجت في الأكاديمية البحرية التجارية الأمريكية في نيويورك. وبما أن الحرب في فيتنام كانت مشتعلة، فقد تطوعت لخدمة بلادي بدلاً من أن أبدأ حياتي المهنية كضابط في سفينة تجارية، وهي مهنة كنت مستعدًا لها بأربع سنوات من التدريب. كانت لديَّ وظيفة رائعة كضابط في ناقلة بترول في شركة ستاندارد أويل، لكنني كنت أعلم أنني يجب أن أخدم بلدي.

لذلك في عام ١٩٦٩، بدلاً من الإبحار لصالح شركة ستاندارد أويل، تطوعت للخدمة العسكرية كجندي في البحرية وذهبت إلى كلية الطيران.

كانت قيادتي للسيارة عبر بوابات كلية طيران البحرية الأمريكية في بينساكولا، فلوريدا، بداية مغامرة رائعة في التعلم.

كانت المدرسة الثانوية تجربة مريعة بالنسبة لي، وكانت الأكاديمية صعبة وتنافسية، لكن كلية الطيران كانت قصة حبي للتعلم، ولم أتخل عن حب التعلم مهما كان التحدي الذي تتسم به كلية الطيران، وللمرة الأولى في حياتي أحببت أن أكون طالبًا.

ويعتبر تعلم حب التعلم أمرًا مهمًّا لأن التعليم هو بمثابة عملية، كما يوضح الرسم البياني أدناه.

العملية التعليمية



كانت كلية الطيران فعلاً عملية لتحويل اليرقة إلى فراشة.



كانت كلية الطيران أكثر من مجرد كلية تعليمية؛ فقد كانت كلية تحويلية، وكان تمثل تحديًا ذهنيًا وعاطفيًا وبدنيًا وروحيًا لي... وأحببت هذا التحدي، وذلك هو يجب أن يفعله التعليم... يلهم الطالب بأن يتعلم المزيد وأن يصبح ذا شأن.

إنني أعتقد أن إحدى الوظائف المهمة للوالد هي إيجاد العملية التعليمية التي تظهر مواهب طفلك وتلهم حبه للتعلم، وقد تكون في الموسيقى، أو البستنة، أو الطب، أو الفن، أو القانون. بالنسبة لي، كانت كلية الطيران. وكما قلت، فإن تعلم الطيران جدد حبي للتعلم، تمامًا مثل لعبة® *Monopoly* التي ألهمتني بأن أصير غنيًا.

وللأسف، إذا قمت بالتحفيز الخارجي بدلاً من الإلهام الداخلي، يصير التحفيز تحايلاً.

الأمر الأكثر أهمية هو أن تلهم العملية التعليمية الطفل وتظهر عبقريته، بدلاً من معاقبته على الأداء السيئ في الاختبارات وجعله يشعر بالغباء.

إذا حصل الطفل على تعليم مالي قوي من البيت، فإنه يمكنه أن يفعل ما يجب وأن يبلي بلاء حسنًا من الناحية المالية أيضًا. ولأستخدم نفسي كمثال، فإنني أعمل اليوم معلمًا، وبالنسبة لغالبية المعلمين، يأتي دخلهم من الربع E. وبينما يشكو غالبية المعلمين من عدم كسب مال كاف، فإنني لا أشكو من هذا، لماذا؟ لأنني معلم في الربع B، وبما أنني أدخل أيضًا في نطاق الربع I، فإنني لا أحتاج إلى شيك راتب، فمعظم مالي يأتي من الربع I، الذي تحصل منه نسبة ضرائب أقل، غالبًا ٠٪، بشكل قانوني.

استخدام الأرباع للإلهام

الدرس الموجه للآباء هو "الربع أهم من المهنة".

يتناول جزء كبير من هذا الكتاب الفوارق في التعليم، والمهارات، والخبرة اللازمة لتقديم أداء جيد في الربعين B و I، والسؤال الحقيقي هو: "أي ربع يلهم طفلك أكثر؟".

لم يلهمني الربعان E و S لكي أتعلم، لكن الربعين B و I ألهماني.

لا تحدث المهنة التي يختارها الطفل سوى فارق ضئيل، فأنا معلم لكنني معلم في الربعين B و I، وليس الربع E.

لم أحلم قط بأنني سأكون معلمًا، كنت أعرف فقط الأرباع التي حلمت بها.

كان الأمر نفسه يصدق على "ستيف جوبز". وإذا قرأتم سيرته الذاتية، فستعلمون أنه لم يحلم بأن يصبح موظفًا أو مالك مشروع صغير يعمل لحسابه، وإنما كانت أحلامه أكبر من ذلك.

الاستعداد للأسوأ

أحد الأسباب التي تجعل الناس يعانون مشكلة في تغيير الأرباع هو أن معظمهم يختارون أرباعًا بدافع الخوف وليس الإلهام. على سبيل المثال، يختار غالبية الناس الربع E لأنهم يخشون عدم امتلاك المال، وهو خوف مالي يدفعهم إلى البحث عن الأمن الوظيفي، والمزايا، وشيك راتب ثابت.

ينجذب الكثير من الناس إلى الربع S بسبب انعدام الثقة، وهي تجربة خاصة بي مفادها أن غالبية الأشخاص الذين يتبعون الربع S لا يثقون بالكثير من الأشخاص، وهم يريدون أن يفعلوا شيئًا خاصًا بهم وأن يكونوا رؤساء على أنفسهم، ولهذا يقولون غالبًا: "إذا أردت أن تنجز شيئًا على النحو الصحيح، فأنجزه بنفسك".

درس الأب الغني

"ليست المهنة هي من تحدد قدرة المرء على الكسب، وإنما الربع".

والدتي ووالدي كانا في الربع E، في ربع الموظفين، وكانا يقولان غالبًا: "يدفع الأغنياء ضرائب أقل لأنهم محتالون". رغم أنهما كانا متعلمين تعليمًا جيدًا، فإن تعليمهما لم يشمل دراسة الأرباع، أنواع الدخل المختلفة، والضرائب.

المشكلة في الربع S هي أنك لا تمتلك مشروعًا حقًا، أنت تمتلك عملاً، فإذا توقفت عن العمل يتوقف دخلك في الغالب، وهذا يعني أنك تمتلك "انشغالاً"، وليس مشروعًا.

على الناحية الأخرى، يستمر المشروع في الربع B في توليد عائد، سواء كنت تعمل أم لا.

تدريب من أجل الحياة

السبب الذي دفع "كيم" ودفعني إلى أن نتقاعد في سن ٣٧ و ٤٧ هو امتلاكنا دخلاً يرد إلينا من الربعين B و I، ولم يكن لدينا دخل من الربعين E و S.

كان سبب حبي الشديد لكلية الطيران هو أنه كان يتم حثنا على مواجهة مخاوفنا كل يوم. لم ألتحق بكلية الطيران للحصول على شيك راتب ثابت أو إعانات تقاعد مبكر، رغم أنني كنت أعرف أن الكثير من الطلاب الملاحين كانوا كذلك، والبحارة المهنيين هم موظفون لدى الحكومة الأمريكية.

التحقت بسلاح البحرية وكلية الطيران للحصول على الإلهام والاستعداد للحرب. وبدلاً من البحث عن الأمن، كان معلمونا يجبروننا على التدريب على "مناورات

الطوارئ" في كل رحلة طيران، وبدلاً من التمني والدعاء بأن تسير الأمور على ما ير
كان المعلمون يعطلون الطائرة عن عمد بطريقة ما، أحيانًا بتعطيل المحرك، وكا
يجبروننا على مواجهة مخاوفنا، والحفاظ على هدوئنا، والاستمرار في الطيران. د
تدريبًا ممتازًا من أجل الحياة في الربعين B و I.

يكافح كثير من الأشخاص ماليًّا لأن عواطفهم ببساطة تدير حياتهم، وبدلاً
مواجهة مخاوفهم المالية، فإنهم يختبئون منها. ويختبئ كثير من الموظفين في الر
E تحت ستار شيك الراتب الثابت والأمن الوظيفي، ويختبئ أصحاب المهنة الحرة و
الربع S خلف ستار الفردية الصارمة، والحاجة إلى أن يكونوا الأذكى والأفضل.

أخبروا أبناءكم عن الغوريلات

بدلاً من حماية أبنائكم من العالم الحقيقي، انصحوهم بأن يحصلوا على درجات
جيدة ووظائف جيدة تحميهم من العالم الحقيقي، وأخبروهم بالغوريلات الأربع التي
تلوح في مستقبلهم، فجميع الأطفال أذكياء عندما يتعلق الأمر بالمال. دعوهم يستعدو
لمستقبلهم، تمامًا كما ساعدني المعلمون في كلية الطيران على الاستعداد لحرب
فيتنام.

أعلم أن خبراء كثيرين سيقولون إن إخافة الأطفال ليست أمرًا جيدًا، لكن الأمر لا
يتعلق بإخافتهم، بل يتعلق بإعدادهم للمستقبل؛ لأنه بمواجهتهم مخاوفهم واستعدادهم
للأسوأ تكون لديهم فرصة أفضل لحياة أفضل.

بعد ذلك، إذا قرر *أبناؤكم* البحث عن أمن وظيفي بدلاً من ذلك في الربع E
أو الاستقلال في الربع S، فإنهم على الأقل سيتخذون قرارًا شخصيًّا أفضل مبنيًّا
على معرفة، ولو اعتقدوا أن أفضل فرص نجاح لهم في الربعين B و I، فإن لديهم
وقتًا للاستعداد. وبالضبط كما بدأ "ستيف جوبز" و "بيل جيتس" عمليتهما في سن
المراهقة، من الأفضل أن يفعل أبناؤكم الشيء نفسه، لا سيما إن كانوا يريدون أن
يصبحوا مبادري أعمال.

وسوف يواجه أبناؤكم عالمًا مختلفًا كثيرًا عن العالم الذي نعيش فيه اليوم؛ حيث
ستكون الفرص المالية هائلة، لكن المشكلات ستكون كذلك. لقد بدأت للتو حالات
الإفلاس التي تتعرض لها بلاد بأكملها، ولم يكن إفلاس اليونان القريب سوى البداية.

إننا نسمع أشخاصًا يقولون: "لن يكون أداء الجيل القادم من الأمريكيين بجودة
الأجيال السابقة نفسها". هناك سبب واحد قد يجعل ذلك حقيقيًّا وهو أن مدارسنا لا

تعدهم للعالم الحقيقي - عالم المستقبل. وأقولها ببساطة، لا تحموا أبناءكم فقط من المستقبل، ولكن أعدوهم له.

كلمات أخيرة عن التاريخ المالي

في عام ١٩٧١، فصل الرئيس "ريتشارد نيكسون" الدولار الأمريكي عن معيار الذهب.

وفي عام ١٩٧١، توقف استخدام الدولار الأمريكي كنقود حقيقية، وأصبح الدولار الأمريكي عملة، صك دين، سندًا إذنيًّا من دافعي الضرائب الأمريكيين.

الخبر السار هو أنه بعد عام ١٩٧١، ازدهر الاقتصاد العالمي، لكنه كان اقتصادًا قائمًا على الدَّين.

في عام ٢٠٠٧، انفجر بالون الدَّين، ونحن نعاني حاليًّا أزمة مالية، ركودًا جديدًا.

وقد يكون هذا هو الثمن الذي ندفعه لعدم التعلم من الماضي.

التاريخ يعيد نفسه

شرح "ماير أمشيل روتشيلد"، الذي ولد عام ١٧٤٤ وهو مؤسس إمبراطورية روتشيلد المصرفية، سبب هذه الأزمة المالية العالمية.

"امنحوني السيطرة على عملة أية دولة،
ولا يعنيني من يضع قوانينها".

في عام ١٩٧١، عندما فصل الرئيس "نيكسون" الدولار الأمريكي عن معيار الذهب، لم يشكل أي فرق من يضع القوانين، فسواء وضعها الجمهوريون أو الديمقراطيون لم يشكل ذلك سوى فرق بسيط، وكان مصرفيو العالم يسيطرون على أقوى دول العالم وهي الولايات المتحدة الأمريكية.

لكن الرئيس "نيكسون" لم يكن أول رئيس أمريكي يفشل أمام نفوذ المصرفيين.

قال "توماس جيفرسون"، أحد الآباء المؤسسين لأمريكا وأحد الموقعين على إعلان الاستقلال والرئيس الثالث للولايات المتحدة:

"إذا سمح الشعب الأمريكي في أي وقت من الأوقات للمصارف الخاصة بالتحكم في إصدار نقودهم، بالتضخم أولاً ثم بالانكماش، فإن المصارف والشركات التي تنمو

حولها سوف تحرم الناس من ممتلكاتهم، إلى أن يستفيق أبناؤهم وهم مشردون على القارة التي غزاها أسلافهم" .

كما حذر" جيفرسون" قائلاً:

"أعتقد بكل صدق أن المؤسسات المصرفية أخطر على حرياتنا من الجيوش الدائمة، وأن مبدأ إنفاق المال وسداد الأجيال القادمة إياه ... هو تحايل على المستقبل على نطاق واسع" .

بمعنى آخر، كانت المصارف المركزية، التي أنشئت في عام ١٩١٣ منها مصرف الاحتياطي الفيدرالي الأقوى في التاريخ، تسرق مستقبل آبائنا وأبنائنا وأبناء أحفادنا، وقد انتشرت هذه السرقة الآن في أنحاء العالم، وأثارت الأزمة التي نواجهها.

مصرف الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي ليس مشروعًا أمريكيًّا، وإنما هو اتحاد احتكاري يسيطر عليه أغنى العائلات المصرفية في العالم، فلم يعد فيدراليًّا ولم نعد أنا وأنت نتحكم به، وهو لا يمتلك احتياطات، ولا يحتاج إلى النقود لأنه يطبعها، وهو ليس بمصرف.

في عام 1913، تم إقرار التعديل السادس عشر على الدستور الأمريكي، وقد منح الحكومة الفيدرالية سلطة تقييم ضرائب الدخل الخاص بمواطنيها، وقد أنشأ التعديل السادس عشر مكتب ضريبة الدخل الأمريكي، ومنحه سلطة تحصيل تلك الضرائب.

وفي عام ١٩١٣، فقد مواطنو الولايات المتحدة السيطرة على أموالهم، وسيطر أغنى أغنياء العالم على الدولة التي ستصبح الأقوى في العالم. وبدأت سرقة النقود بالضرائب؛ لأن الضرائب هي الطريقة التي يضع بها الأغنياء وأصحاب النفوذ أيديهم في جيوبنا، بواسطة الحكومة التي يسيطرون عليها.

وهذه السرقة لمستقبلنا، التي تتم بواسطة العائلات المصرفية في العالم، هي السبب في اعتقادي عدم امتلاكنا تعليمًا ماليًّا موثوقًا به في مدارسنا، وسبب ضرورة قيام الآباء بملء ذلك الفراغ وإعداد أطفالهم لحقائق المستقبل المالية.

وقد حذر "توماس جيفرسون"، الذي ولد في عام ١٧٤٣، من هذا... وكان هذا جزءًا من تحذيره:

" إن المصارف والشركات التي تنمو حولها سوف تحرم الناس من ممتلكاتهم، إلى أن يستفيق أبناؤهم وهم مشردون على القارة التي غزاها أسلافهم" .

وقد يفسر هذا سبب قيام الحكومة بإنقاذ المصارف الكبيرة مثل "جولدمان ساكس" و "بنك أوف أمريكا" وكذلك إنقاذها لشركات مثل إيه آي جي وجنرال موتورز، وقد تحمل دافعو الضرائب تكلفة هذه الكفالات التي لم يكن الغرض منها إنقاذ وظائف وإنما إنقاذ الأغنياء.

متى تكون نهاية مصرف الاحتياطي الفيدرالي؟

خلال الانتخابات الرئاسية لعام ٢٠١٢، تحدث "رون بول"، وهو عضو في مجلس النواب من تكساس ومرشح في الانتخابات التمهيدية للجمهوريين، عن كتابه الذي بعنوان *End the Fed*. وهو يتحدث في ذلك الكتاب عن سلطة المصرف المركزي المضادة لمصلحة الأمريكيين الشخصية. بمعنى آخر، من الذي يدفع راتب رئيس مصرف الاحتياطي الفيدرالي "بيرنايك"؟

وهو مصدر الإلهام لشعبية حركة نهاية سيطرة المصرف الفيدرالي.

ويتفق "توماس جيفرسون" مع هذا، فقد قال في القرن التاسع عشر:

"يجب أن تنتزع سلطة إصدار (النقود) من المصارف وإعادتها إلى الشعب الذي يملكها كما ينبغي".

جهد لا طائل منه

رغم أنه قد يكون جهدًا بارزًا، فإن العمل على إنهاء سيطرة مصرف الاحتياطي الفيدرالي يعد إهدارًا للوقت؛ لأن النظام الفاسد بأكمله سوف ينهار، كما انهارت الإمبراطورية الرومانية في حوالي القرن الخامس. فهل سينهار؟ ومتى سينهار؟ ومن يعلم ذلك؟

بدلاً من إنهاء مصرف الاحتياطي الفيدرالي، علمني والدي الغني أنا وابنه أن "نكون مصرف الاحتياطي الفيدرالي"، ولكي "نكون مصرف الاحتياطي الفيدرالي" فإن الأمر يتطلب مستوى عاليًا من التعليم المالي؛ ولهذا بدأ تعليمنا في مرحلة مبكرة من حياتنا.

وبنهاية هذا الكتاب، سوف تتعلمون كيف يمكنكم أن تحثوا أبناءكم أيضًا على "أن يكونوا مصرف الاحتياطي الفيدرالي" بدلاً من العمل على "إنهاء مصرف الاحتياطي الفيدرالي".

وبنهاية هذا الكتاب، سوف تتعلمون كيف أقوم بطبع نقود خاصة بي مثلما يفعل مصرف الاحتياطي الفيدرالي، وأدفع ضرائب أقل مثلما تفعل أكبر الشركات في

الدولة... بشكل قانوني. وأنا أقوم بتوضيح هذه المسألة؛ لأنه من خلال التعليم العالي، نوع التعليم الذي يمكن أن يحول حياة الناس تستطيعون أنتم وأبناؤكم أن "تطبعوا نقود خاصة بكم"، أيضًا.

إنني أريد أن أوضح في هذا المقام أنني: لا أقول إن هذا عدل؛ فهناك الكثير من الأشياء التي ليست عادلة في الحياة، وإنما أقول إنه "مفهوم" نبيل ذهبت بسببه حسبما كنت أعتقد للحرب. وهو يشمل حرية الاختيار، وأرى أن النظام التعليمي سيكون متدهورًا إن لم يُمنح طلابنا الحرية في اختيار التعليم في الأرباع الأربعة. إن عالمنا بحاجة إلى رجال ونساء كثيرين مثل "ستيف جوبز"، أشخاص كانوا بحاجة إلى ترك المدرسة ليتعلموا شيئًا عن الربعين B و I، لكن لماذا اضطروا إلى ترك المدرسة ليقوموا بذلك؟ قام "ستيف جوبز" بتوفير وظائف، ومدارسنا تخرج عددًا كافيًا من المديرين التنفيذيين - رأسماليين إداريين يعملون موظفين يحتاجون إلى وظائف ويدمرون وظائف الآخرين.

ليس من العدل أن تقوم مدارسنا بتدريس تاريخ انتقائي أو مشوه. لماذا لا نقول الحقيقة لأبنائنا؟ فجزء كبير من التاريخ يتعلق بالمال، والقول إن الحروب كان يتم خوضها في سبيل الحرية يعد تشويهًا للحقيقة؛ لأن الحروب كانت تُشن من أجل المال، فالحرب تجارة كبيرة.

والقول إن "كريستوفر كولومبس" كان مستكشفًا هو تشويه ورأي أحادي؛ لأنه كان مغامرًا تجاريًا، تموله الملكة "إيزابيلا"، ذهب بحثًا عن طريق تجاري يوصل إلى آسيا.

كان "كولومبس" هو "ستيف جوبز" عصره؛ فقد مكن اكتشافه لثروات أمريكا الشمالية والجنوبية - إسبانيا من أن تصبح أغنى دولة في العالم في تلك الفترة.

ومع سرقة جميع الذهب، على يد المستكشفين (القراصنة) العظام أمثال "فرانسيسكو بيتزارو"، "فيرديناند ماجيلان"، و"هرناندو كورتس"، ازدهر اقتصاد إسبانيا. وتعتبر إسبانيا اليوم إحدى الدولة المضطربة في أوروبا مع اليونان وإيطاليا وفرنسا. وقد دخل اقتصاد إسبانيا في هذه الفترة في حالة كساد ليس بسبب الذهب والفضة وإنما بسبب الدَّين، نقود مزيفة من المصارف المركزية مثل باقي العالم تمامًا.

لا يزال القراصنة العظماء يجوبون العالم، لكنهم لا يبحرون هذه الأيام في سفن، وإنما يديرون مصارف دولية.

وتستحق كلمات "ماير أمشيل روتشيلد"، منذ عام ١٨٣٨، أن يتم ترديدها الآن:

"امنحوني السيطرة على عملة أية دولة، ولا يعنيني من يضع قوانينها".

أما اليوم، فلربما قال:

"امنحوني السيطرة على عملة العالم، ولا يعنيني من يضع قوانينها" .

دروس مستفادة من لعبة ®Monopoly

تنص قوانين اللعبة على أن:

"المصرف لا يفلس أبدًا، فإذا نفدت نقود المصرف، يقوم المصرفي بإصدار الكمية التي يحتاج إليها من خلال الكتابة على أي ورق عادي" .

وهذا هو السبب الذي دفع والدي الغني لاستخدام لعبة *Monopoly* لتعليمي أنا وابنه أشياء عن المال، وكان غالبًا ما يقول: "إن لعبة *Monopoly* هي لعبة الحياة الحقيقية" .

العالم اليوم

يتهافت العالم اليوم على النقود المزيفة التي تأتي في شكل دين، وسندات إذنية من دافعي الضرائب.

وقد أصبح المصرفيون الذين بنوا بيت أوراق اللعب العالمي أغنياء للغاية، ويحصل الكثير منهم على معونات مادية وعلاوات من الحكومة، بينما صار ملايين من دافعي الضرائب فقراء للغاية.

وهذا الأمر لا يصدق على أمريكا فحسب، وإنما يصدق على العالم أجمع.

غوريلات دولية

فيما يلي بضعة أمثلة عصرية لما يحدث عندما يسيطر القراصنة على مال أية دولة.

اليابان

أصيب اقتصاد اليابان بالركود لمدة ٢٠ عامًا، رغم أن اليابان تمتلك أحد أعلى معدلات الادخار في العالم.

وهذا يدعم بشدة فكرة أن الأمريكيين يجب أن يدخروا مزيدًا من المال لإنقاذ الاقتصاد.

اليونان

أفلست اليونان في عام ٢٠١٢ وبدأ المتقاعدون بعدها في الانتحار؛ لأنهم لم يكونوا مستعدين لمواجهة كبر السن وهم في حالة فقر، والدور بعد ذلك سيكون على إسبانيا وإيطاليا والبرتغال. في العديد من الدول، يترك أفضل الأشخاص والمتعلمين وطنهم بحثًا عن فرصة في دول أخرى، وهذه الأزمة تعرف بـ "هجرة العقول".

إيطاليا

في إيطاليا في مطلع عام ٢٠١٢، ارتفع سعر جالون الغاز من ١٠ دولارات إلى ١٦ دولارًا في يوم واحد فقط، وكان هذا بسبب زيادة في الضرائب للمساعدة على تسديد فائدة الدين القومي. مشكلة معظم البيروقراطيين ذوي التعليم العالي أنهم يعتقدون أن زيادة الضرائب تنقذ الاقتصاد، لكن الضرائب تدمر الاقتصادات، بينما يصبح المصرفيون والسياسيون أكثر ثراء.

ثلاثة أشياء تحدث عندما تطبع المصارف نقودًا: تزيد الضرائب والتضخم ويصير الناس أكثر فقرًا.

فرنسا

تغرق فرنسا ثاني أكبر اقتصاد في أوروبا في الديون مع تباطؤ النمو. أكثر ما يريده الفرنسيون هو الحصول على إجازة والحصول على معاشات التقاعد المبكر بدلاً من العمل بجهد، ولأن إنتاجيتهم تنخفض فبالتالي ستنخفض إنتاجية فرنسا.

ولحل المشكلة، تقوم فرنسا بفرض ضرائب على الأغنياء... تمامًا كما تريد الولايات المتحدة أن تفعل. لكن عندما تفرض ضرائب على الأغنياء، يقوم الأغنياء (وأموالهم) بمغادرة البلاد.

الصين

ينفجر محرك النمو في الصين بينما تزداد البطالة وقوتها العسكرية.

المكسيك

في المكسيك جارة أمريكا يمتلك تجار المخدرات الكبار مالاً وأسلحة ونفوذًا أكثر من الحكومة، ومن الواضح أن هذه البيئة ليست بيئة مثالية لتربية الأطفال.

امنحوا أطفالكم أسبقية مالية

إذا كنتم تريدون أن يحصل أطفالكم على أفضلية غير عادلة في الحياة، فعلموهم أشياء عن المال وتأثيره في التاريخ، وعلموهم القوانين الحقيقية للمال والضرائب.

في قسم تال من هذا الكتاب، سوف تتعلمون المزايا غير العادلة الحقيقية التي يمكن أن يمنحها التعليم المالي لأطفالكم - مزايا غير عادلة لا يمتلكها حتى الطلاب "الممتازون".

مستقبل أبنائكم

إليكم تكرارًا لتحذير "إدموند بورك" الذي يقول:

"*من لا يتذكر الماضي، فإنه محكوم عليه أن يكرره*".

على المستوى الشخصي، إنني أفضل أن أتعلم من تاريخ المال... على أن يسحقني مستقبل المال.

منذ عام ١٩٧١، وردت تقارير أفادت بأن الدولار الأمريكي فقد حوالي ٩٠٪ من قدرته الشرائية، ولن يستغرق ٤٠ عامًا أخرى ليخسر الـ ١٠٪ الباقية.

تأملوا هذا: إذا علمتم أبناءكم ليكونوا رأسماليين، فعلموهم المزايا غير العادلة التي يقدمها الربعان B و I للرأسماليين، وأخبروهم بالقوانين الحقيقية للمال والضرائب، وبالتالي يقل احتمال أن تقوم الغوريلات الأربع التي تلوح في الأفق بسحق مستقبل أبنائكم.

خطوات عملية للآباء

استغلال المشكلات المالية كفرص للتعلم

بذل والداي كل ما بوسعهما لحماية أبنائهما من مشكلاتهم المالية.

كانت المشكلة أن جميعنا نحن الأربعة كنا نعلم أن لدينا مشكلات، وبدلاً من أن نتعلم مواجهة مشكلاتنا المالية تعلمنا الاختباء منها.

عندما كان والدي الغني لديه مشكلات مالية أو مشكلات خاصة بالموظفين، كان يستغل المشكلة الحقيقية كفرصة للتعلم، وكان يستغرق وقتًا لشرح المشكلة والحلول الممكنة للمشكلات.

كان الأب الغني يقول غالبًا: "من الممكن أن تجعلك المشكلات أكثر ذكاء، ويمكن أن تجعلك أكثر فقرًا، فعليك الاختيار".

عندما تحدث مشكلات في بيتكم، أقترح على الآباء أن يستفيدوا من هذا الكتاب والمراجع الأخرى للبحث عن حلول ممكنة لمشكلاتهم المالية الشخصية، بعد ذلك قوموا بمناقشة المشكلة والحلول الممكنة وستصبحون أذكى وأكبر من المشكلة.

من الممكن أن تستفيد العائلة من المشكلات المالية وأن تتعامل مع الحلول كطريقة لكي يصبحوا أكثر ذكاء معًا. في فترة لاحقة من حياتهم، عندما يواجه أبناؤكم مشكلات مالية، سوف تساعدهم هذه العادة على النظر إلى المشكلة كفرص لزيادة ذكائهم فيما يتعلق بالمال.

وإذا كان أبناؤكم صغارًا للغاية أو ليسوا مستعدين بعد لمعالجة المشكلات المالية الحقيقية التي تكون مزعجة أحيانًا، فعليكم باصطحابهم للتسوق من متجر البقالة وناقشوا معهم كيف تضعون ميزانية لشراء مستلزمات العائلة، وسيكون ذلك تعليمًا واقعيًا.

نحن جميعا نعاني مشكلات مالية... حتى الأغنياء. ما يزيدنا غنى أو فقرًا هو كيفية معالجتنا لمشكلاتنا المالية، ولقد تعلمت ألا أهدر مشكلة مالية جيدة؛ لأننا كلما قمنا بحل إحداها أصبحنا أكثر ذكاء في أثناء قيامنا بذلك.

في أية سن يجب عليكم أن تبدأوا في تعليم أبنائكم أشياء عن المال؟

الدرس الرابع:

نوافذ التعلم

إنني على يقين بأن معظم الآباء مدركون تمامًا لوعي أبنائهم فيما يتعلق بالنقود؛ لأن الأطفال في مرحلة الرضاعة تجذب أنظارهم العملات المعدنية اللامعة، وعندما يكبرون يدركون معنى تكلفة الأشياء. ربما يتذكر كثير منا التحذيرات التي كان والدانا يوجهانها لنا حينما كنا نريد شراء لعبة أو دراجة جديدة: "هل تعتقد أن النقود تنمو على الأشجار".

إنهم يرون تناقل النقود بين الأيدي في متجر البقالة، والسينما، ومحطة البنزين وسرعان ما يفهمون شيكات الرواتب والمصاريف. وتروقهم فكرة امتلاك نقود خاصة بهم، سواء كانت بضعة دولارات من جامع أسنان الأطفال كما في القصة الخرافية، أو ٥ دولارات من الأب مقابل بعض المساعدة الإضافية في أعمال الحديقة أو هدية عيد ميلاد نقدية من الجدة.

سؤال: في أية سن يجب عليكم أن تبدأوا في تعليم أبنائكم أشياء عن المال؟

جواب: في اللحظة التي يستطيعون فيها التمييز بين ورقة من فئة ١ دولار والورقة من فئة ٥ دولارات.

توضيح المسألة

يمر جميع الأطفال بثلاث نوافذ مهمة للتعلم.

نوافذ التعلم الثلاث المبكرة هي:

النافذة الأولى:	من وقت الميلاد حتى سن ١٢
النافذة الثانية	من سن ١٢ إلى سن ٢٤
النافذة الثالثة:	من سن ٢٤ إلى سن ٣٦

نوافذ التعلم الثلاث

من المهم عند تعليم الأطفال الوعي بنوافذ التعلم الثلاث وما يختبره الطفل بين
يكبر في العمر وينتقل عبر مراحل التطور.

نافذة التعلم رقم ١

من الميلاد إلى سن ١٢: التعلم الكمي

يتفق غالبية علماء النفس التعليميين على أن نافذة التعلم الأولى هي فترة التعلم
الكمي لدى الطفل؛ حيث يعتبر أي شيء يراه ويتذوقه ويشعر به تجربة تعلم جديدة
ومثيرة، ورغم أنه قد لا يفهم كلمة *ساخن* فإنه سرعان ما يعرف الشعور بالسخونة.

خلال نافذة التعلم هذه، يكون مخ الطفل كالصلصال، كما أن مخه يكون كتلة
واحدة في البداية، ولا يبدأ المخ في الانقسام إلى نصف مخ أيمن ونصف مخ أيسر حتى
سن الرابعة.

إذا وصف شخص بأنه "يسيطر عليه الجانب الأيمن من المخ"، فإن هذا الشخص
يكون أكثر فنًّا وإبداعًا وانسيابية في منهجه في الحياة. وإذا وصف الشخص بأنه
"يسيطر عليه الجانب الأيسر من المخ"، فإن هذا الشخص يكون أكثر ولعًا بالكتب
ومطالعتها وأقل إبداعًا وأكثر استقامة. نصف المخ الأيسر هو المكان الذي يقال إنه
تنبع منه مهارات وقدرات الكلام، والقراءة، والكتابة، والحساب. وتعتقد المدارس
التقليدية أن الطلاب الذين يسيطر عليهم نصف المخ الأيسر طلاب أذكياء.

تميل مدارس الفن والموسيقى إلى جذب الطلاب الذين يسيطر عليهم نصف المخ
الأيمن.

إذا كان الطفل أعسر، فقد تنعكس ميول سيطرة نصف المخ الأيمن أو نصف المخ
الأيسر.

ويعتقد عدد من الباحثين أن العباقرة العظماء مسيطرون على كلا الجانبين. وقام
أحد الباحثين بدراسة أشخاص مثل "وينستون تشيرشل" الذي كان يفيد، عندما كان

فتى صغيرًا، بوجود ومضات في مخه تصيبه بالذهول، وبعد دقائق قليلة كان يتمكن من النطق بوميض العبقرية. بعبارات بسيطة للغاية، كان وميض العبقرية يحدث في نصف مخه الأيمن - الجانب الإبداعي. وبما أن الكلام يأتي من النصف الأيسر، كان على وميض العبقرية أن ينتقل من نصف المخ الأيمن إلى نصف المخ الأيسر الأمر الذي أتاح له التحدث عن أفكاره الجديدة. أما اليوم فقد نقول على هذا: "ضوء استمر في رأسنا". وكما قد تتوقعون، لم يتفق جميع الباحثين مع هذه المدرسة الفكرية.

هناك سبب يجعل الألعاب مثل *Monopoly* وسائل تدريس رائعة وهو أن الألعاب تشرك كلاً من نصفي المخ الأيسر والأيمن، والألعاب لديها القدرة على جذب انتباه الشخص بالكامل وليس نصف المخ الأيسر فحسب، وهذا يصدق على الأطفال والبالغين على السواء. بمعنى آخر، التعلم هو عملية بدنية وعاطفية بقدر ما هي عملية عقلية.

بغض النظر عن الجانب الذي تستقرون عليه في هذه المناقشة، يبدو حقيقيًا أنه خلال نافذة التعلم الأولى، من الميلاد حتى سن الـ ١٢، يكون الطفل آلة تعلم، والآباء ليسوا بحاجة إلى تشجيعهم على التعلم، فهم يتعلمون بنشاط ويتقدمون من الزحف إلى المشي والتحدث والأكل وتعلم ركوب الدراجة، وغالبًا ما تنهك آلة التعلم الصغيرة هذه الوالدين.

ثم يلتحق الطفل بالمدرسة.

نافذة التعلم الأولى هي عندما يتعلم الطفل اللغة واللهجات. على سبيل المثال، قد يكون كلام الطفل المولود في ألاباما ذا لهجة جنوبية، في حين أن الطفل المولود في نيويورك قد يكون ذا لهجة مميزة لسكان نيويورك. وقد يتعلم الطفل لغة أخرى في مرحلة لاحقة من حياته، لكن اللهجة التي تكونت في فترة مبكرة في حياته تنتقل غالبًا إلى اللغة الجديدة.

ويمتلك الأطفال المولودون في أوروبا ميزة؛ لأنهم يقضون سنوات نافذة التعلم الأولى المبكرة في ثقافة متعددة اللغات، وتتيح لهم هذه التجربة تعلم لغات جديدة وتغيير اللغات بسهولة في مرحلة لاحقة في حياتهم. في المقابل، يكافح الطفل الذي تربى في بيئة أحادية اللغة لتعلم لغة ثانية في مرحلة لاحقة من حياته.

خلال نافذة التعلم الأولى، يكتسب الطفل تفضيلات بالنسبة للثقافات والأطعمة والموسيقى، فالطعام الشهي بالنسبة لأحد الأطفال يثير اشمئزاز طفل آخر. والطفل الذي تربى في المدينة يرى العالم بشكل مختلف عن الطفل الذي تربى في مزرعة نائية، والطفل الذي تربى في حي الأقليات في مدينة يرى العالم بشكل مختلف عن

الطفل الذي تربى في الضواحي. وبشكل مماثل، ينمو الطفل الفقير بشكل مختلف عن الطفل الثري، والطفل الذي تعرض لسوء المعاملة غالبًا ما يواجه تحديات في مرحلة لاحقة من حياته قد لا يفهمها أبدًا الطفل الذي تربى وهو محاط بالحب.

بين الميلاد وسن الـ ١٢، يكون مخ الطفل أملس نسبيًا، وعندما يحدث التعلم تتشكل ممرات عصبية داخل المخ. بعبارات بسيطة، الممرات العصبية هي أشبه بطرق داخل المخ، تمامًا كالشخص الذي ينتقل إلى بلدة جديدة فهو بحاجة إلى تفقد البلدة وأن يتعلم الطريق من بيته إلى المتجر الكبير والعمل ودار العبادة، ويقوم مخ الطفل بتشكيل ممرات عصبية عندما يتعلم الزحف والمشي والكلام وركوب الدراجة.

السبب الذي يجعل سن الـ ١٢ علامة عمرية مهمة هو أنه بعد سن الـ ١٢، يبدأ المخ في محو أو تنظيف أجزاء في المخ لم تشكل بعد ممرات عصبية. بمعنى آخر: "إما أن تستخدمه أو تفقده".

عندما تتشكل الممرات العصبية ويتم محو الأجزاء غير المستخدمة في المخ، سوف تزداد صعوبة تعلم أشياء جديدة، فلم يعد توصيل النقاط في تعلم أشياء جديدة سهلاً بعد سن الـ ١٢. وبدلاً من مجرد توصيل النقاط، يجب أن يتم بناء جسور فوق السلاسل الجبلية والأودية في المخ المتطور المتقدم في العمر.

إذن *هناك* جانب من الحقيقة في القول المأثور: "لا تستطيع أن تعلم كلبًا عجوزًا حيلاً جديدة"؛ لأنه كلما تقدم الإنسان في العمر، تباطأ التعلم أكثر، ويصبح بناء ممرات عصبية جديدة أكثر صعوبة.

ويطلق على هذه الفترات العمرية "نوافذ" لأن تلك هي حقيقتها: نافذة، فتحة، فترة وجيزة من الزمن تتعلم شيئًا خلالها. على سبيل المثال، هناك نافذة لتعلم كيفية المشي، فإذا حُرم الطفل من تعلم المشي خلال النافذة الأولى، فهناك احتمال بأن يصبح الطفل عاجزًا مدى الحياة؛ لأن المهارات الهيكلية والعضلية والحركية لم تتم تنميتها مطلقًا، ويصدق الأمر نفسه على تعلم الكلام ومصادقة الآخرين. وإذا فشل الطفل في تعلم القراءة والكتابة خلال النافذة الأولى للتعلم، فإنه قد يواجه صعوبة، بل إنه قد يصبح معاقًا، مدى الحياة، وهو يستطيع أن يتعلم هذه المهارات في فترة لاحقة من حياته، لكن الأمر سيكون صعبًا تمامًا. إذا لم يتم اللحاق بالنافذة، فإنها تغلق.

إنني أتذكر قصة لطفلة كان والداها يحبسانها، ولم تستطع اللحاق بالنافذة الأولى للتعلم ومعظم النافذة الثانية قبل أن يتم العثور عليها. ورغم أنها حرة حاليًا، فإنها ما زالت معاقة بشدة عقليًا وبدنيًا وعاطفيًا واجتماعيًا، فلم توجد قط الممرات العصبية الطبيعية التي يكونها غالبية الأطفال في أثناء النمو

نافذة التعلم رقم ٢

من سن الـ ١٢ إلى الـ ٢٤ ، التعلم المتمرد

عندما يدخل الطفل مرحلة المراهقة، يتعلم عن طريق التمرد. على سبيل المثال، إذا قلت لفتى مراهق: "لا تشرب الدخان"، فهناك احتمالات أنه سيدخن أو على الأقل سيميل إلى تجربة ذلك. وإذا استعار سيارتك وقلت له: "لا تسرع"، فهناك احتمالات بأنه سيسرع. وإن قلت له: "لا تدخل في علاقات غير مشروعة"، فسوف يصبح أكثر فضولاً فيما يتعلق بمثل هذه العلاقات، لا سيما في ظل ضغط الأقران الذي يواجهه الأطفال اليوم.

يطلق على نافذة التعلم الثانية *التعلم المتمرد*؛ لأن تلك هي الطريقة التي يتعلم بها الطفل خلال تلك الفترة من حياته؛ فهو يريد أن يتعلم ما يريد فعله أو ما يجب عليه أن يتعلمه، وهو يريد أن يكوِّن آراءه الخاصة به، بدلاً من أن يملي عليه أحد ما يتعلمه، فيبدأ في ممارسة قدرته على التفكير والاختيار.

ينبع معظم الصراع بين الأجيال من نافذة التعلم هذه. فعلى سبيل المثال، في الموسيقى، يستحدث التمرد في مرحلة المراهقة والنمو أشكالاً جديدة للموسيقى. ففي خمسينيات القرن الماضي، ظهر "تشوك بيري" و "إلفيس"، وقد أصابت موسيقى الروك آند رول الكبار الذين كان يستمعون إلى الجاز بصدمة. وفي ستينيات القرن العشرين، فجرت فرقتا البيتلز وذا رولينج ستونز موسيقى الروك آند رول من خلال الوسيلة الجديدة المعروفة بالتلفاز. وفي سبعينيات القرن العشرين، كان "جون ترافولتا" ملك الديسكو. وفي ثمانينيات القرن العشرين، أدخلت فرقة نيرفانا موسيقى "جرانج" بقيادة "كيرت كوباين". وبدأت موسيقى الراب والهيب هوب الحالية في الظهور في تسعينيات القرن العشرين، وبالطبع قام "مايكل جاكسون" بطمس الخطوط الفاصلة بين الأبيض والأسود، والموسيقى، والرقص، والمسرح، والفيديوهات الموسيقية، وتصميم الرقصات المفصل.

تحدي النافذة رقم ٢

التحدي الحقيقي للتعلم المتمرد هو عدم وعي الطفل في هذه المرحلة بعواقب الكلمات. على سبيل المثال: إذا قلت له "لا تسرع"، فإنه لا يفهم حتى الآن عواقب السرعة، والنتائج المحتملة لأفعاله، وعواقب مثل المخالفات المرورية، وحوادث السيارات، والأسوأ من ذلك، الموت. بصفتك والدًا، فأنت على وعي كبير بالمخاطر والعواقب، لكن الطفل لا يعي.

تنحرف حياة كثير من المراهقين عن المسار خلال هذه الفترة المتمردة، فقد تنشأ لديهم عادة تعاطي المخدرات، ويتركون المدرسة، وينجبون أطفالاً، أو يبدأون حياة مهنية في عالم الإجرام، والسبب الأساسي لهذا هو عدم فهمهم عواقب أفعالهم.

وغني عن القول إن هذه النافذة الثانية للتعلم هي نافذة مهمة للغاية؛ حيث تعتبر علاقة الطفلة بوالديه أو والديها حيوية خلال تلك الفترة؛ لأنه خلال فترة التطور هذه يكون الوالد هو أهم معلم للطفل، وهي تشبه كثيرًا نافذة التعلم الأولى.

لا أعني بهذا أن الوالد يكون معلمًا سيئًا (أو أن الطفل طفل سيئ) إذا تورط الطفل في مشكلة خلال هذه الفترة. هذه النافذة الثانية للتعلم لها وظيفة مهمة: هي فترة يتمرد فيها الطفل ويجرب متبعًا غريزته؛ لأن هذه هي الطريقة التي يتعلم بها خلال هذه الفترة من حياته.

تخضع العلاقة بين الوالد والطفل غالبًا لاختبار في التعامل مع العواقب عندما يتورط الطفل في مشكلات، وهذه فترة حاسمة في العلاقة النامية بين الوالد والطفل. فعلى سبيل المثال:

- كيف سيكون رد فعل الوالدين عندما تحطم ابنتهما السيارة؟ كيف سيكون رد فعل الوالدين إذا تم القبض على ابنهما لقيادته السيارة وهو مخمور؟ هذا هو الوقت الذي تخضع فيه العلاقة بين الوالد والطفل للاختبار، وهذا هو الوقت الذي يكتشف فيه الوالد مدى براعته... أو عدم براعته كمعلم.
- كيف سيكون رد فعل الوالدين إذا اكتشفا أن ابنهما حسن المظهر الذي سيلتحق بالجامعة يكسب بضعة آلاف من الدولارات من تجارة المخدرات؟ هل يقوم الوالدان بالإبلاغ عن ابنهما، أم يفعلان ما بوسعهما للتستر على سلوكه الإجرامي؟
- ماذا يفعل الوالدان إذا اكتشفا أن طفلهما يتغيب عن دروسه وأن لديه مشكلات انضباطية في المدرسة؟ هل سيلقيان باللوم على المدرسة بسبب مشكلات طفلهما، أم سيقومان بحل المشكلة بشكل مسئول مع المدرسة والمدرس والطالب؟
- ماذا سيفعل الوالدان عندما تأتي ابنتهما المراهقة للبيت وتعلن أنها حامل وأنها لا تعلم مَن والد الطفل؟

من الواضح أنه لا توجد إجابة واحدة سهلة على أي من هذه المواقف؛ فكل ظرف له طبيعة مختلفة تمامًا مثلما أن كل طفل مختلف. ففي البيت الذي يوجد به أكثر من طفل، يمكن أن تكون الاختلافات بينهم مذهلة، والدروس التي بين الوالدين وبين كل طفل تكون فريدة من نوعها وكثيرًا ما تمثل تحديًا، وهذا هو الوقت الذي يكون فيه التواصل حيويًا وكذلك الاستعداد لاستيعاب وجهات النظر الأخرى.

وأعتقد أن أكثر فترة غير مستقرة في حياة الفرد هي خلال نافذة التعلم الثانية، بين الـ ١٢ والـ ٢٤، فإذا تمكن الطفل من اجتياز تلك السنوات، فإن لديه فرصة أفضل للنجاح في الحياة.

وبالتالي السؤال هو: ما مدى استعدادك الجيد كوالد للتعامل مع نافذة التعلم الثانية، السنوات التي يتعلم فيها طفلك عن طريق التمرد؟ إذا أبليت بلاء حسنًا خلال نافذة التعلم الأولى، فقد تكون لديك فرصة أفضل لتوجيه طفلك خلال النافذة الثانية. سوف تحظى برفقة جيدة إن استغللت هذه العاطفة في اجتياز تلك السنوات: "آمل أنهم سيتفوقون عليها". معظم الأطفال ينجحون، لكن كما نعلم جميعًا، بعضهم يخفق، وذلك هو الوقت الذي يصبح فيه دور الوالد أكثر أهمية.

نافذة التعلم رقم ٣

الأعمار بين الـ ٢٤ إلى ٣٦ : التعلم المهني

نافذة التعلم هذه هي التي يتعلم البالغون فيها أن "يشقوا طريقهم في العالم". من الواضح أن هذه نافذة تعلم أخرى حيوية جدًّا، فهي التي يلاحظ الوالدان فيها مدى النجاح الذي حققاه هما والنظام التعليمي كآباء ومعلمين. وكما يعلم غالبية البالغين، فإن العالم الحقيقي ليس منصفًا أو عادلاً أو لطيفًا، وإنما قد يكون العالم الحقيقي معلمًا قاسيًا للغاية.

خلال نافذة التعلم الثالثة، يبدأ الفرد في ترسيخ جذوره المهنية. على سبيل المثال: إذا التحق بكلية الطب، فإنه يبدأ في اكتشاف مدى براعته أو عدم براعته كطبيب، وسوف يكتشف إن كان قد اختار المهنة المناسبة. وإذا افتقر إلى التعليم المهني، فإنه قد يتنقل من وظيفة إلى أخرى قبل أن يستقر إن تمكن من ذلك في أية فترة من حياته. يكافح كثير من الشباب للتمتع بالشجاعة لتعقب أحلامهم، وفي أغلب الأحيان تكون تلك هي المنطقة التي توجد فيها عبقرية الطفل وقدراته ومواهبه الخاصة.

خلال نافذة التعلم هذه يقوم الشباب بشكل تقليدي بالزواج، وتكوين أسرة، وشراء أول بيت لهم، وهذه هي الفترة التي يتم فيها إدراك الحقائق المالية للعالم الحقيقي وتصبح الحياة منصبة أكثر وأكثر على المال، وحتى الافتقار إليه. وكيفية تعامل الشخص مع الضغوط المالية المتزايدة ستعتمد على ما تعلمه الطفل عن المال خلال نافذتي التعلم الأولى والثانية.

منذ عام ٢٠٠٧، لم يتمكن ملايين الشباب من العثور على وظيفة لها معنى أو كانوا عاطلين خلال نافذتهم الثالثة، وقد يؤثر الفشل في التطور خلال النافذة الثالثة للتعلم تأثيرًا عكسيًا في بقية حياتهم، ولهذا تعتبر بطالة الشباب العالمية مشكلة أكبر من مجرد "عدم عثور الشباب على وظيفة". ومن المحتمل أن يحدث جيل العاطلين من الشباب مشكلات هائلة في السنوات القادمة، مشكلات سيكون على طفلك التعامل معها.

قد يعلم المدرس طفلك لمدة فصل دراسي أو عام كامل، لكن الوالد هو معلم مدى الحياة. إن التناسق والاستقرار الذي يوجده الوالد في حياة الطفل كمعلم مدى الحياة طوال جميع نوافذ التعلم يؤكدان السبب في أن الوالدين هما أهم معلمين للطفل.

قصتي

من الواضح أنني لم أكن على دراية بنوافذ التعلم عندما كنت في التاسعة من العمر؛ لكنني كنت أعلم أن هناك شيئًا ناقصًا في المدرسة، وهذا الشيء الناقص هو موضوع المال، ولذلك ذهبت بحثًا عن والدي الغني، فكنت أعلم بدافع الغريزة أنني بحاجة إلى معلم آخر، معلم مختلف.

بدأ بحثي عن معلم جديد فعليًا عندما كنت في السابعة ورأيت أمي جالسة على طاولة المطبخ تبكي، وكان سبب بكائها هو تراكم الفواتير ونفاد المال من عائلتنا، ولا أزال يمكنني تذكرها وهي تريني كشف الحساب المصرفي لعائلتنا الذي كان ممتلئًا بخطوط من الأرقام الحمراء.

في خمسينيات القرن العشرين، كانت المصارف ترسل كشوف حسابات مصرفية مطبوعة على الآلة الكاتبة للعملاء، وكان الكشف مكتوبًا على ورقة ذهبية اللون. في بداية الشهر، بعد أن أودع والدي شيك الراتب الخاص به، كانت الأرقام باللون الأسود، وعندما كان والداي يحرران شيكات، كانت الأرقام السوداء تتحول إلى حمراء، مشيرة إلى عدم وجود نقود كافية في الحساب المصرفي لتسديد الشيكات، وكان حسابهما الجاري مكشوفًا.

لقد أزعجتني حقًّا رؤية أمي وهي تبكي، ولم أستطع أن أفهم لماذا يبكي شخص بسبب المال لأنني كنت في السابعة، وقد فتحت أول نافذة تعلم لي.

سألتها عما كان يفعله والدي فيما يتعلق بهذه المشكلة، فدافعت عنه قائلة: "إنه يبذل أفضل ما بوسعه، ويعمل بجهد ويذهب إلى الجامعة للحصول على شهادات الماجستير والدكتوراه ولذلك لا يمكنه الحصول على وظيفة براتب أعلى".

في سن السابعة، لم تكن لديَّ فكرة حقًّا عما كانت تتحدث عنه، ولكنني كنت أعلم فقط أن هناك خطأً ما، شيئًا مهمًّا للغاية.

اليوم وأنا كبير، أنكمش خوفًا وأمنع نفسي من الكلام عندما أسمع شخصًا يقول: "سوف أعود إلى الكلية للحصول على شهادة أخرى"، باعتبارها حلاً لمشكلاته المالية.

ولا أزال يمكنني أن أسمع والدي الغني وهو يقول: "إذا كان الالتحاق بالمدرسة سيجعلك غنيًّا، إذن فسيصبح المدرسون من أصحاب الملايين".

نافذة التعلم الأولى الخاصة بي

كما قلت، كان والدي الغني يعلمني أنا وابنه دروسًا عن المال بعد ممارسة ألعاب مثل *Monopoly*، وبدلاً من أن يملي علينا ما نفعله وتحذيرنا من ارتكاب أخطاء، كان يستغل الأخطاء التي نرتكبها في أثناء اللعبة كأساس للمناقشة ودروس مستفادة.

ووفقًا لنظرية نوافذ التعلم، بدأت الممرات العصبية المتعلقة بالمال عندي بعد ذلك تتصل بعضها في أثناء ممارستي لعبة *Monopoly*.

لم تكن درجاتي في المدرسة جيدة مطلقًا، ولم أكن سوى طالب عادي مهما ذاكرت بجد، كان والداي كلاهما قلقين من درجاتي، ولم يكن ابن والدي الغني، "مايك" أفضل بكثير مني في المدرسة.

في أحد الأيام أخذنا والدي الغني جانبًا وقال: "درجاتكما مهمة، لكنني سأطلعكما على سر الحياة الحقيقية".

فسألناه: "ما السر؟".

فهمس الوالد الغني وهو يحني جسمه قائلاً: "المصرفي الذي أتعامل معه لم يطلب مني قط أن أقدم له بطاقة التقييم المدرسي الخاصة بي؛ فهو لا يهتم بما إن كنت طالبًا جيدًا بالمدرسة التي التحقت بها".

وبفضول منا سألنا الوالد الغني: "ماذا يريد المصرفي أن يرى؟".

رد الوالد الغني وهو يمد يده داخل درج ملفات في مكتبه قائلاً: "البيان المالي الخاص بي"، وقال وهو يرينا البيان المالي الخاص به: "بيانكم المالي هو بطاقة التقييم المدرسي الخاصة بكم عندما تتركون المدرسة، المشكلة هي أن معظم الأطفال يتركون المدرسة وهم لا يعلمون معنى البيان المالي".

عندما ابتكرت أنا و "كيم" لعبة اللوحة الخاصة بنا *CASHFLOW*®، فقمنا بتصميم اللعبة حول بيان مالي، كالبيان المصور أدناه.

المهنة ______ اللاعب ______

الهدف: الخروج من سباق الجرذان والدخول إلى المسار السريع عن طريق زيادة **دخلك السلبي** ليكون **أكبر** من **النفقات الإجمالية**

بيان الدخل

الدخل

الوصف	التدفق النقدي
الراتب:	
الفائدة/حصص الأرباح	
العقارات/التجارة	

المراجع ______
(الشخص الذي عن يمينك)

الدخل السلبي: بالدولار ______
(التدفق النقدي من الفائدة/حصص الأرباح+ العقارات/التجارة)

إجمالي الدخل: بالدولار ______

النفقات

- الضرائب:
- قسط الرهن العقاري:
- قسط قرض الكلية:
- قسط قرض السيارة:
- قسط بطاقة الائتمان:
- الدفع بالتجزئة:
- نفقات أخرى:
- نفقات الطفل:
- قسط القروض:

عدد الأطفال: ______
(ابدأ اللعبة ب- أطفال)
لكل نفقة طفل: بالدولار ______

إجمالي النفقات: بالدولار ______

التدفق النقدي الشهري (يوم السداد): بالدولار نفقات الطفل: (إجمالي الدخل - إجمالي النفقات) ______

بيان الميزانية

الأصول

المدخرات:

الأسهم/الأموال/شهادات الإيداع	من الأسهم:	التكلفة/السهم

العقارات/التجارة	دفعة مبدئية:	التكلفة:

الالتزامات

- الرهن العقاري:
- قروض الكلية:
- قروض السيارة:
- بطاقات الائتمان:
- دين التجزئة:
- العقارات/التجارة:

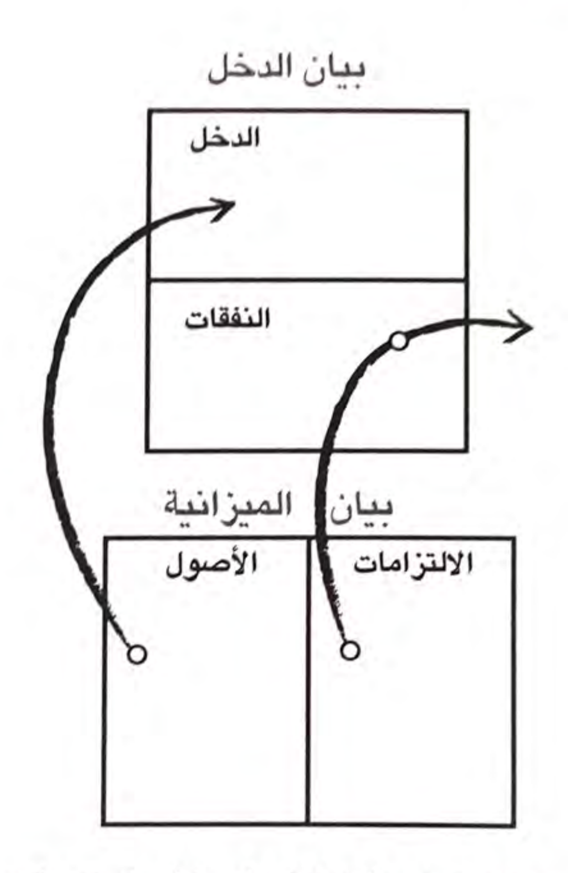
الرهن العقاري/الالتزام

القرض

إنها لعبة مالية مصممة حول بيان مالي، وهي تطور للعبة *Monopoly*، وهي طريقة لتطبيق دروس المال والاستثمار في اللعبة على الحياة الحقيقية.

خلال نافذة التعلم الأولى الخاصة بي نسخ والدي الغني صورة البيان المالي البسيط في مخي، وأصبح هذا الرسم البياني البسيط جزءًا من تطور ممراتي العصبية، وهي ممرات سوف تحدد اتجاه حياتي يومًا ما.

وهذا هو رسم بياني للبيان المالي صممه الوالد الغني، بطاقة التقييم المدرسي الخاصة بكم عندما تتركون المدرسة: "بطاقة التقييم المدرسي" التي يطلب المصرفي الذي تتعاملون معه رؤيتها.



عندما كان الأمر يتعلق بتعليمنا لغة المال، كان الوالد الغني يستخدم تعريفات بسيطة جدًا لأكثر المفردات المالية شيوعًا. على سبيل المثال: بدلاً من التعريفات المعقدة والمحيرة لكلمتي "أصل" و "التزام" الموجودة في القواميس، كان يستخدم تعريفات بسيطة يمكن لأي أحد أن يفهمها.

على سبيل المثال، يعرف قاموس وبستر كلمة أصل بهذا الشكل:

as-set اسم

أ: أملاك الشخص المتوفى التي تخضع بموجب القانون لتسديد ديونه وتنفيذ وصاياه

ب: جميع أملاك شخص، أو جمعية، أو شركة، أو ممتلكات ينطبق عليها أو خاضعة لتسديد الديون

عرف والدي الغني كلمة أصل بعبارات بسيطة: "شيء يضع المال في جيبي". وكان تعريفه للالتزام بالبساطة نفسها: "شيء يخرج المال من جيبي".

توضح الأسهم الموجودة في الرسم البياني في الصفحة السابقة التدفق النقدي، واتجاه التدفق النقدي - النقود الواردة والصادرة - هو الذي يحدد الفارق بين الأصول والالتزامات.

كان الوالد الغني يرى أن كلمتي التدفق النقدي هما أهم كلمتين في عالم المال، فإذا لم تستطع رؤية التدفق النقدي، فلن تتمكن من التمييز بين الأصل والالتزام.

ولهذا كان الوالد الغني يقول: "منزلي ليس أصلاً". وهو لم يكن أصلاً؛ لأنه رغم أنه كان رهنًا عقاريًّا وخاليًا من الديون فإنه كان لا يزال مضطرًّا إلى دفع الضرائب العقارية، وفواتير الكهرباء، والصرف الصحي، والماء، والصيانة والتأمين كل شهر. وبما أن منزله مكان إقامته الشخصي كان يخرج المال من جيبه كل شهر فهو بذلك يكون التزامًا.

أما أملاكه المؤجرة فكانت قصة مختلفة. كانت تعتبر أصولاً رغم أن عليها ديونًا؛ لأن دفعات الإيجار التي كان يسددها المستأجرون كانت تغطي الرهن العقاري والضرائب والإصلاحات الخاصة بالملكية، ولا تزال تضع مالاً في جيب الوالد الغني.

وكان يزداد غنى كل عام؛ لأنه كان يشتري كل عام مزيدًا من الأملاك المؤجرة - صوباته الزراعية - حتى استطاع أن يبدأ في شراء فنادقه الحمراء، وعندما امتلك فنادق حمراء عديدة، توقف عن شراء الصوبات الزراعية الصغيرة.

كان الوالد الغني يردد دائمًا: "الأصول تضع المال في جيبي"، ثم رسم خطًّا على البيان المالي من عمود الأصول إلى عمود الدخل. لقد ثبتت الكلمات والشرح والرسم البياني التعريف في عقلي وكونت ممرًّا عصبيًّا في مخي. وبدلاً من استخدام الكلمات لوحدها في التعريف (نصف المخ الأيسر)، كان لديَّ أيضا صورة (نصف المخ الأيسر) ربطتها بالتجربة المادية لممارسة اللعبة.

والأهم من ذلك كله، أنني كان لديَّ معلم عظيم - رجل صبور كان يعرف ما يتحدث عنه، رجل كان يحبنا وكان يعرفنا أننا مهمون بالنسبة له، رجل كان يريدنا أن ننجح في العالم الحقيقي. ورغم أنه كان مشغولاً جدًّا، فإننا كنا نلعب لعبة *Monopoly* معًا لساعات؛ فقد كان يعدنا للعالم الحقيقي الذي يتهافت على المال.

لم يكن الوالد الغني يقول شيئًا مرة واحدة ويتوقع منا أن نفهم الدرس، إنما كان يؤمن بالتكرار كعنصر أساسي في التعلم طويل المدى، ومهما كان عدد المرات التي

كان يخبرنا فيها بشيء مهم، كنا نعتمد على حقيقة أنه سيقوله مرارًا وتكرارًا. وإذا كنتم قد سمعتم عبارة: "الأصول تضع المال في جيبك"، يتلوها رؤية رسمه البياني الذي يحتوي على خطوط مرسومة من عمود الأصول إلى عمود الدخل، مرة واحدة، فقد سمعتها ورأيتها أنا ألف مرة. وكان يردد أيضًا: "الالتزامات تنتزع المال من جيبك"، كلما لعبنا لعبة *Monopoly*.

واليوم، أعلم أن بيتي مكان إقامتي الشخصي هو التزام لأنه ينتزع المال من جيبي، وأعلم أيضا أن المباني السكنية، والمباني التجارية، وآبار النفط، والشركات، والملكية الفكرية لكتبي وألعابي وبراءات الاختراع الخاصة بي كلها أصول تضع المال في جيبي كل شهر، وبفضل التدفق النقدي من الأصول التي أملكها فإنني لست بحاجة إلى شيك راتب أو خطة تقاعد.

وكما قال "آينشتاين" ذات مرة: "البساطة عبقرية". لم يكن والدي الغني عبقرية أكاديمية وإنما كان عبقرية مالية، وكل ما كان يفعله هو لعب لعبة *Monopoly* في عالم الواقع.

يستطيع أي شخص تقريبًا حتى الذين تركوا المدرسة الثانوية أن يلعب لعبة *Monopoly* في عالم الواقع، ومن المهم أن يجد الجميع اللعبة التي يريدون ممارستها. فقد كان "ستيف جوبز" يحب لعبته وهي لعبة جعل الناس أكثر ذكاء ووعيًا وحبًّا للعباقرة... ولهذا تضم متاجر أبل منصات العباقرة بدلاً من مكاتب الخدمة. وكان العقيد "ساندرز" يحب تجارة الدجاج المقلي ولعبة الامتياز. وكان "والت ديزني" يحب إسعاد الناس، وأنشأ المملكة السحرية الخيالية المعروفة بديزني لاند. لم يتخرج أي من هؤلاء الرجال الثلاثة في الجامعة، لكنهم وجدوا جميعًا اللعبة التي أحبوها، ومن خلال لعبتهم ظهرت عبقريتهم.

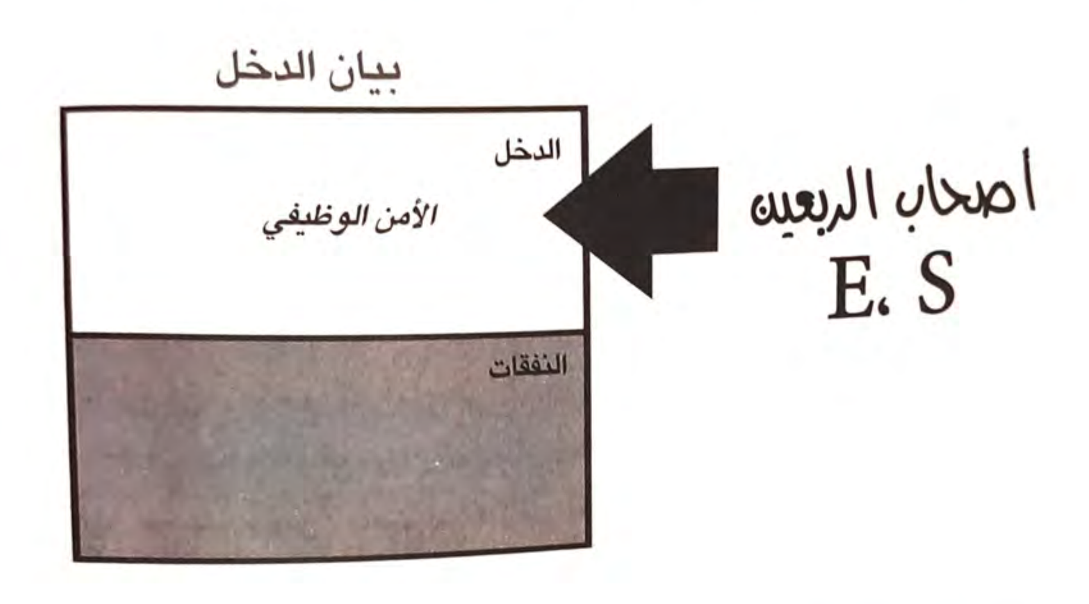
ويحدث الشيء نفسه للعديد من الأبطال الرياضيين، فقد لا تظهر عبقريتهم في الفصل المدرسي، لكنهم عندما ينزلون إلى ملعب كرة السلة أو ملعب كرة القدم أو ملعب الجولف، فإنهم يصبحون موهوبين بالفطرة.

بالنسبة للشخص الذي لديه شغف بالموسيقى، قد يكون العزف على آلة موسيقية أو الغناء هو من يخرج عبقريته، فقد التحق "ميك جاجر" بكلية مرموقة ليصبح محاسبًا، لكنه وجد عبقريته كعضو في فرقة "رولينج ستونز".

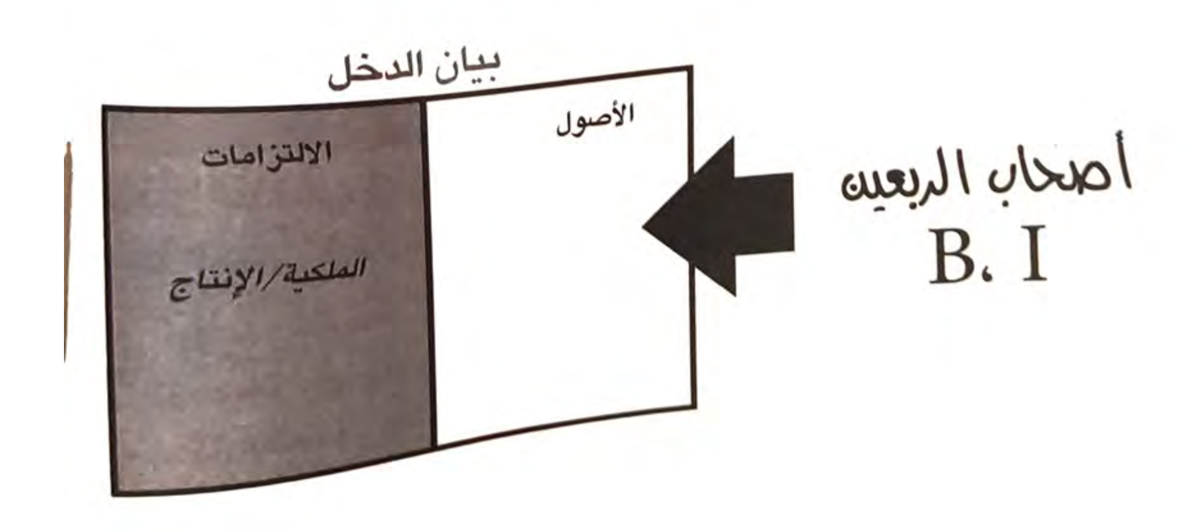
توجد العلامات المبكرة على عبقرية الطفل الخاصة غالبًا في أحلامه المتعلقة بالمستقبل. ففي لعبة CASHFLOW، قبل التدحرج الأول للمكعب، يختار كل لاعب حلمه.

خلال نافذة التعلم الأولى الخاصة بي، اكتشفت الفارق بين الرأسماليين وغيرهم وعثرت على اللعبة التي أردت أن أمارسها. في الوقت الذي بلغت فيه الـ ١٢ من العمر نسخت الصورة في ممراتي العصبية.

تركيز أصحاب الربعين E و S على الأمن الوظيفي:



بينما يركز أصحاب الربعين B و I على الملكية/الإنتاج وامتلاك الأصول:



كطفل في الـ ١٢ من العمر، لم أكن أعلم أنني سأمتلك أصولاً مثل الشركات والأملاك، لكن ممراتي العصبية كانت تتشكل وكانت تركز على عمود الأصول. وعندما ذهبت مع الوالد الغني لتحصيل الإيجار أو طرد المستأجرين، ترسخت ممراتي العصبية وصرت أكثر اقتناعًا بطريقي في الحياة، وكنت أضع خططًا لأصبح رأسماليًّا، رغم أنني لم أدرك هذا في ذلك الوقت.

نافذة التعلم الثانية الخاصة بي

كانت السنوات التي بين سن الـ ١٢ وسن الـ ٢٤ فترة مثيرة للاهتمام بالنسبة لي؛ حيث كنت أعاني مشكلة دراسية في المدرسة الثانوية ورسبت في اللغة الإنجليزية مرتين عندما كنت في الـ ١٥ والـ ١٧ من العمر، وحمدًا لله أن والدي كان المشرف على التعليم، فلولاه لكنت تركت المدرسة الثانوية في سن الخامسة عشرة

عندما عانيت مشكلة دراسية للمرة الأولى، لم يخفني والدي ولم يوبخني ولم يقل سوى: "غالبًا ما ستصادف في الحياة أشخاصًا لا تحبهم ولا يحبونك، فتعلم من التجربة واستفد منها وامض قدمًا". كان والدي يتحدث عن مدرس اللغة الإنجليزية الذي كان مدرسًا فظيعًا أفشل ثلثي الفصل الذي يقوم بتدريسه تقريبًا.

قام والدي بفصل هذا المدرس، وشرح السبب لهيئة التدريس بالمدرسة الثانوية قائلاً: "مهمة المدرس هي تعليم الطلاب وليس إفشالهم، ففشل الطالب هو فشل للمدرس".

عندما رسبت في اللغة الإنجليزية مرة أخرى في سن السابعة عشرة، ابتسم والدي وقال: "أنت مسئول عن نفسك الآن"، وقد دفعني هذا إلى التقرب من معلمي، وإلى أن أؤدي الامتحانات مرة أخرى، وأتخرج بتقدير ضعيف.

كذلك في سن الخامسة عشرة، كان والدي الغني يسمح لي أنا وابنه بحضور اجتماعاته الإدارية يوم السبت، وكان والدي الغني يلتقي بالمحاسبين، والمحامين، والمهندسين والمعماريين، والبنائين، والمصرفيين، ومديري المبيعات، والمديرين العقاريين، ومدير الموارد البشرية العاملين معه في هذه الاجتماعات لمناقشة التحديات التي تواجه أعماله.

الفوز للفريق الأفضل

كان كثير من مستشاري الوالد الغني كالمحامين والحاسبين والمصرفيين، طلابًا "ممتازين"، وكانوا أشخاصًا أذكياء للغاية من الناحية الأكاديمية، بينما كان

آخرون مديرين عظماء، طلابًا "جيدين"، بيروقراطيين تمثلت مهاراتهم في القدرة على التعامل مع الناس، وهذه إحدى أصعب جوانب العمل التجاري. كان بعض مديريه يحملون شهادات جامعية، وتدرج آخرون في السلم الوظيفي. كان فريق الوالد الغني يضم محامين ومحاسبين ومصرفيين ومديرين وقادة آخرين، وكان يقول غالبًا: "العمل التجاري كالفريق الرياضي يفوز فيه الشخص الذي يمتلك الفريق الأفضل".

وكان الوالد الغني يقول غالبًا: "لا بد أن تكون ذكيًّا في الربعين E و S، لكن في الربعين B و I لا يجب عليَّ أن أكون الشخص الأذكى، وكل ما عليَّ فعله هو أن أحيط نفسي بطلاب "ممتازين""".

إلهام العبقرية

بعد سنوات عديدة، في الأكاديمية البحرية التجارية في نيويورك، قابلت مدرس اللغة الإنجليزية الذي كنت أحلم به. كان مدرسًا رائعًا حثني على الكتابة. بعد صراع مع اللغة الإنجليزية طوال المدرسة الثانوية، أنهيت مادة اللغة الإنجليزية لطلاب السنة الأولى من المستوى الجامعي بتقدير جيد، ولولا د. "إيه. إيه. نورتون"، لما عرفني الناس كأفضل المؤلفين مبيعًا اليوم.

مستشاريَّ الشخصيون

لديَّ حاليًّا فريق من المستشارين الشخصيين، وهم خبراء في كل مجال في التجارة والاستثمار، ولقد ألفوا كتبًا تحكي عن خبرتهم وتجربتهم ولقد أصبحت كتبهم سلسلة Rich Dad Advisor.

التفكير عمل شاق

يمتلك "هنري فورد"، وهو رجل آخر لم يكمل دراسته، فريقًا رائعًا من المستشارين، وهناك قصة تتعلق بهنري فورد وهي كما يلي:

اجتمعت مجموعة من الأكاديميين في مكتبه محاولين إثبات أنه "غبي". وعندما بدأ الاجتماع، بدأ الأكاديميون في طرح أسئلة عليه، ومع كل سؤال كان يقوم "هنري فورد" ببساطة بالتقاط أحد الهواتف العديدة الموجودة على مكتبه ويقول: "اسألوه"، أو "اسألوها".

بعد أن أصيبوا بالإحباط، قال الأكاديميون البارزون بغير تبصر: "ذلك ما نتحدث عنه، أنت لا تعلم شيئًا، وكلما طرحنا عليك سؤالاً، طلبتَ منا فقط أن نسأل شخصًا آخر".

تلك هي اللحظة التي كان "فورد" ينتظرها، صمت للحظة ثم قال: "إنني أوظف الأذكياء الذين يتخرجون في مدارسكم، وهم يعطونني الإجابات كما دربتموهم أن يفعلوا، أما وظيفتي فهي التفكير".

ثم قال كلمات يشتهر بها اليوم:

> *"التفكير هو أصعب عمل... وقد يكون هذا هو السبب في أن قليلاً من الناس من ينخرطون فيه".*

وانتهى الاجتماع.

قوة اللغات

لم أكن بارعًا في تعلم اللغات، ولم أرسب في اللغة الإنجليزية فقط مرتين، لكنني رسبت في الفرنسية والإسبانية واليابانية أيضًا. لكنني لاحظت في اجتماعات والدي الغني أن المهن المختلفة كانت تتحدث لغات مختلفة. فعلى سبيل المثال: كان المحامون يتحدثون لغة القانون، وكان المحاسبون يتحدثون لغة المحاسبة، وكان المصرفيون يتحدثون لغة الصرافة، وكان مصممو الحدائق يتحدثون لغة تصميم الحدائق وتنسيقها. أدركت أنني إذا كنت أريد أن أصبح رأسماليًّا، فعليَّ أن أتعلم لغات مهنية مختلفة داخل اللغة الإنجليزية، وكنت أعلم أنني أستطيع أن أكسب مالاً أكثر من معظم الطلاب "الممتازين" إذا درست لغات المال.

بينما كنت لا أزال في المدرسة الثانوية وخلال نافذة التعلم الثانية لي، دونت ملاحظة عقلية أن أولي اهتمامًا وثيقًا بالكلمات التي يستخدمها المهنيون المختلفون. بمعنى آخر، كنت أعرف أنني سأمتلك أفضلية غير عادلة إذا تعلمت أن أتحدث وأفهم كلمات ولغات مختلفة للمهن المختلفة، حتى إن كنا نتحدث الإنجليزية جميعًا.

خلال نافذة التعلم الثانية الخاصة بي، بين سن الـ ١٢ والـ ٢٤، كنت ألاحظ بشكل معتاد أن الوالد الغني رجل لم يتلق قدرًا كبيرًا من التعليم وترك المدرسة عندما كان في الـ ١٣ من العمر يقود أشخاصًا أذكياء وموهوبين ومتمرسين للغاية.

عندما سألته كيف لشخص لا يمتلك قدرًا كبيرًا من التعليم الرسمي أن يقود مجموعة متنوعة من الأشخاص كهذه، فرد قائلاً: "الاحترام، نحن جميعًا أذكياء في شيء ما، وجميعنا لدينا مهارات ومواهب خاصة لا يمتلكها الآخرون، إنهم يعرفون أنني بحاجة إليهم وهم بحاجة إليَّ؛ لذا فالاحترام المتبادل يبلغ مبلغًا عظيمًا".

الاحترام أهم من المال، فإذا شعر الشخص بأن عبقريته تُحترم فإنه سيعمل عملاً أكبر بعشرة أضعاف، وإذا لم يشعر بالاحترام إذن فإنه سيرغب في مزيد من المال وسيعمل بقدر أقل".

هناك درس مهم تعلمته خلال نافذة التعلم الخاصة بي وهو أهمية التنوع. لقد أتاح لي وجود أبوين في حياتي أن أرى أن والدي الفقير كان يعمل في ثقافة أحادية المهنة، فكل شخص حوله كان تقريبًا مدرسًا حاصلاً على شهادة جامعية واحدة على الأقل، وكان الحاصلون على الدكتوراه يميلون إلى التعالي على الحاصلين على شهادات الماجستير والبكالوريوس.

في فترة لاحقة من حياتي، أصبح هذا الدرس أكثر فائدة عندما أدركت الحقيقة التي ينطوي عليها القول المأثور: "الطيور على أشكالها تقع". فاليوم أرى ضباط الشرطة يتسكعون مع نظرائهم، والمحامون يتسكعون مع نظرائهم، ووكلاء العقارات يتسكعون مع نظرائهم.

في سن الـ ١٨، عندما التحقت بالأكاديمية البحرية التجارية الأمريكية في نيويورك كنت أدرك أنني أريد أن أكون طالبًا "متوسطًا": طالب الرأسمالية وكان عليّ أن أتعلم أن أكون قائدًا وممارسًا عامًا، غير متخصص مثل الطبيب، أو المحامي، أو الفني، أو المدرس. كنت أعلم أنني لابد أن أتعلم أن أعمل مع أشخاص من كل أطياف الحياة، أشخاص ينتمون إلى خلفيات تعليمية وعرقية واقتصادية متنوعة.

من القدوات الشخصية في عالم الأعمال بالنسبة لي حاليًا "دونالد ترامب" فرغم أنه غني وناجح، فإنه يعامل غالبية الناس باحترام سواء كانوا أغنياء أو فقراء. وتجربتي في العمل مع "دونالد" تبين أن تعامله دائمًا محترم حتى عندما يكون قاسيًا.

هناك سبب يجعلني أنا و "دونالد" نقدر صناعة التسويق عبر الشبكات وندعمها، هو أن النجاح في هذه الصناعة يتطلب تطويرًا شخصيًا ومهارات قيادة شخصية. بمعنى آخر، إذا أردت أن تتعلم، فهناك أشخاص ومؤسسات متخصصة في ذلك المجال مستعدة لتوجيهك.

مقصدي الرئيسي هو: يستمر عدد كبير جدًا من الطلاب في المدرسة ويصبحون متعلمين وأكثر تخصصًا. أما الرأسماليون الطلاب - "المتوسطون" فإنهم يجب أن يكونوا ممارسين عامين وليسوا متخصصين. وتعتبر مهارات القيادة ومهارات التعامل مع الناس شيئًا حيويًا إذا أردت أن تكون رأسماليًا. فإن كنت عبقريًا انطوائيًا وكنت شخصًا يستمتع بالكتابة أكثر من الحديث فربما تكون لديك فرص ضئيلة في أن تصبح رأسماليًا.

نافذة التعلم الثالثة الخاصة بي

عندما عدت من فيتنام في عام ١٩٧٣ وكنت في الـ ٢٥ من العمر، كنت أعلم أنني لا أمتلك سوى قرارات قليلة أتخذها فيما يتعلق بحياتي، وكنت متأكدًا من أمر واحد: أنني سأصبح بالتأكيد رأسماليًا عندما تنتهي حياتي المهنية كطيار.

وعندما رأيت والدي الفقير عاطلاً عن العمل في عنفوان شبابه عندما كان في الـ ٥٣ من العمر بدون أية ملكية أو خيارات إنتاجية تحولت ممراتي العصبية نحو الرأسمالية إلى طرق سريعة، كنت أعلم أنه بإمكاني العودة إلى عملي القديم في شركة "ستاندارد أويل" في كاليفورنيا وأن أبحر كضابط على ناقلة بترول، أو بإمكاني أن أعمل طيارًا في شركة طيران كما كان يفعل العديد من زملائي الملاحين البحريين، لكن ذلك سيكون تخصصًا مركزًا وضيقًا حيث يقضي ضباط ناقلة البترول وقتهم مع نظرائهم والملاحون يتسكعون مع نظرائهم.

كانت الأفضلية غير العادلة التي أمتلكها هي والدي الغني ودروسه عن اختيارات الحياة.

فصول مدرسية مختلفة

مشيرًا إلى مربع تدفق النقد CASHFLOW المرسوم أدناه، كان الوالد الغني غالبًا ما يقول: "كل ربع هو فصل دراسي مختلف، وكل فصل يدرس موضوعات مختلفة وينمي مهارات مختلفة ويحتاج إلى مدرسين مختلفين".



عندما بدأت نافذة التعلم الثالثة كشاب بالغ، عرفت أنه قد حان الوقت لأقرر أي ربع وأي فصل مدرسي سأنضم إليه في المرحلة المقبلة. فإذا اخترت العودة إلى الإبحار أو الطيران، فسأكون قد اخترت الربع E. في سن الـ ٢٥، كنت مستعدًا لتجربتي التعليمية التالية في الربعين B و I. سأكون طالبًا من جديد ولم أكن أعلم المدة التي سأستغرقها للتخرج من الربعين B و I، لكنني كنت أمتلك تعليم والدي الغني على الأقل بداية من لعبة *Monopoly* في سن التاسعة الذي كان يعدني للعملية.

في عام ١٩٧٣، في سن الـ ٢٥، عرفت أنه قد حان الوقت لاتخاذ قرار يتعلق بالحياة - أول قرار حقيقي لي كشاب بالغ. اقترح والدي الفقير أن أعود إلى شركة "ستاندارد أويل" كضابط على سفينة أو أن أحصل على وظيفة كطيار في شركة طيران. أي كموظف في الربع E. وعندما قلت لوالدي الفقير إن أيامي في الإبحار والطيران قد ولت، اقترح عليَّ أن أعود إلى الكلية وأن أحصل على ماجستير إدارة الأعمال وربما شهادة دكتوراه، كما فعل هو.

عملت بنصيحة والدي وسُجِّلت في برنامج ماجستير إدارة الأعمال في جامعة هاواي، لم يستغرق الأمر طويلاً حتى عادت لي الذكريات القديمة عن مدى كرهي المدرسة. فبعد تعلمي الطيران على يد طيارين مقاتلين حقيقيين، كان من الصعب أن أتعلم من أساتذة جامعيين لديهم خبرة واقعية قليلة في مجال الأعمال إن كان لديهم في الأساس.

في فترة شبابي، خلال نافذتي التعليم الأولى والثانية، كنت قد حضرت العديد من اجتماعات والدي بالموظفين والمديرين. والآن عندما عدت إلى الجامعة، أدركتُ أنني لديَّ خبرة واقعية أكثر من أساتذتي الجامعيين، الذين - أغلبهم - لم يدشنوا أو يديروا مشروعا تجاريًّا مطلقًا.

وعندما كنت أطرح على أساتذتي الجامعيين أسئلة، كنت أحصل غالبًا على نظرية منهجية وليس إجابات ودروسًا واقعية. بحلول الشهر الثالث لي في برنامج ماجستير إدارة الأعمال، رسبت مرة أخرى، كنت أريد أن أتعلم حقًّا، لكن البيئة - الفصل المدرسي الذي يدرس فيه ماجستير إدارة الأعمال لم يكن مناسبًا لي.

العمل التجاري ليس ديمقراطية

تذكرت خلال أحد الدروس المملة بشكل متزايد اجتماعًا محتدمًا للغاية عقده والدي في أحد الأيام مع فريقه الاستشاري. عندما استشاطت الأعصاب واعترض فريقه، قام

والدي الغني في النهاية بسن القانون وقال: "العمل التجاري ليس ديمقراطية، أنا أدفع لكم رواتبكم؛ فإما أن تنفذوا ما أطلبه منكم أو تبحثوا عن عمل جديد".

أعتقد أنني كنت في سن السادسة عشرة من العمر في ذلك الوقت، وقد أزعجني تبادل الآراء، فلم أر مطلقًا رجالاً ونساء ناضجين يتجادلون بمثل هذه الحدة أو الانفعال. كما أتذكر أن كثيرًا من موظفيه انسحبوا عندما هدد الوالد الغني بفصلهم إذا أخفقوا في القيام بمهام عملهم؛ حيث قال: "كل ما أطلبه منكم هو أن تؤدوا عملكم، لا أريد أعذارًا منكم، وإذا لم تستطيعوا أن تؤدوا عملكم فابحثوا عن عمل جديد".

عندما انتهى الاجتماع، أخذني الوالد الغني أنا وابنه جانبًا ليطمئن علينا، وفي ذلك الوقت سمعته للمرة الأولى وهو يقول: "لهذا السبب يعمل الطلاب "الممتازون" لدى الطلاب "المتوسطين". فقد يكون الطلاب "الممتازون" أذكياء في المدرسة، لكنهم ليست لديهم الشجاعة لتدشين وامتلاك وإدارة مشروع تجاري خاص بهم، وهم يلتحقون بالمدرسة ليصبحوا متخصصين، لا يعرفون سوى القانون أو المحاسبة أو المبيعات أو التسويق. وهم يعرفون كيف يعملون للحصول على شيك راتب، لكنهم لا يعرفون كيف يبنون مشروعًا تجاريًّا ويجنون المال، وهم أذكياء لكنهم يفتقرون إلى الشجاعة ويخافون المخاطرة، ولا يعملون إلا إذا دفعتَ لهم، وإذا أدوا عملاً إضافيًّا فهم يريدون أجرًا إضافيًّا أو إجازة، وهم يريدونني أن أفعل الأشياء على طريقتهم، لكنهم ليسوا مستعدين لدفع ثمن أخطائهم إذا فشلوا". وأضاف: "أنا مضطر إلى دفع ثمن أخطائي وأخطائهم أيضًا". ففي حالة فشل الشركة، تتبقى لي الفوضى والدين والخسائر المالية، وهم ببساطة يبحثون عن عمل جديد، وهذا هو الفارق الأساسي بين الطلاب "الممتازين" والطلاب "المتوسطين".

ثم قال لي: "الأشخاص الذين مثل والدك هم طلاب "ممتازون"، أشخاص يبلون بلاء حسنًا في المدرسة لكنهم لا يتركون المدرسة أبدًا، ولذلك يصبحون طلابًا "جيدين"، بيروقراطيين. إنهم أشخاص لديهم مسئولية ويخافون المخاطرة، ويعمل غالبية البيروقراطيين لدى الحكومة أو المؤسسات البيروقراطية الأخرى، ويختبئون في شركات أو مؤسسات كبيرة حيث يتم السماح بسياسة مكان العمل والكسل وعدم الكفاءة. لا يستطيع معظم الطلاب "الممتازين" و"الجيدين" البقاء في الربعين B و I حيث إدارة المخاطر والحياة أو الموت بسبب النتائج المترتبة على قراراتك في كل شيء".

كما انتقد والدي الغني والدي الفقير لترؤسه نقابة المعلمين، ورغم أنه لم يخبرني كثيرًا بالموضوع، فإنه لم يخف مشاعره تجاه أعضاء النقابة. وفي أحد الأيام، اجتمعت

مجموعة من الموظفين لديه لإنشاء نقابة لعمليات الفنادق والمطاعم التي يملكها فجعلهم ينسحبون قائلاً: "سوف أصفي أعمالي وسوف تفقدون جميعًا وظائفكم أنشأتم نقابة، يمكنني أن أنشئ مشروعًا تجاريًا جديدًا ولست بحاجة إلى المال لكن بحاجة إلى وظائفكم، لقد كنت عادلاً معكم ومع عائلاتكم، وكل ما أطلبه منكم هو تكونوا عادلين معي ومع عائلتي". وعندما جمعت الأصوات، خسرت النقابة.

عندما حضرت فصول دروس برنامج ماجستير إدارة الأعمال كشاب بالغ ومفا محنك أدخل نافذة التعلم الثالثة وأنا مصاب بالملل للغاية، فهمت دروس والدي الغني بشكل أفضل، وأدركت أن والدي الغني كان يركز حياته على عمود الأصول الخاص به عن طريق اكتساب الملكية والإنتاج، وكان رأسماليًا حقيقيًا.

كان الموظفون لدى والدي الفقير ووالدي الغني - الكثير منهم - طلابًا "ممتازين" و "جيدين"، يركزون على الأمن الوظيفي وشيك راتب ثابت، لديهم شهادات جامعية ووظائف لكنهم لا يمتلكون شيئًا، فلم تكن لديهم ملكية أو إنتاج، وليس من المفاجئ أنهم كانوا بحاجة إلى أمن ومزايا وخطة معاش.

عندما كنت أحضر برنامج ماجستير إدارة الأعمال وكنت أستمع إلى المحاضرين وهم يطيلون الحديث الذي يستمدونه من المقررات الدراسية والنظريات بدلاً من الخبرة العملية الواقعية، أدركت أنني أتعلم من مدرسين لا أحترمهم، لا أعني بذلك أنهم لم يكونوا أشخاصًا صالحين، فمعظم المدرسين هم مثل والدي الفقير أشخاص صالحون جدًا مخلصون لمهنتهم لكن المشكلة في المحاضرين في ماجستير إدارة الأعمال الذين كنت أتعلم منهم هي أنهم كانوا طلابًا "ممتازين" يعيشون في الربعين E و S، وأنا كنت أريد أن أتعلم من مدرسين يعيشون في الربعين B و I.

تركت برنامج ماجستير إدارة الأعمال بعد ثلاثة أشهر، وهي الفترة الوحيدة التي تركت فيها المدرسة طوال عمري، وليس من المفاجئ أن والدي الفقير كان يشعر بخيبة أمل؛ لكن والدي الغني لم يكن كذلك.

لم أتوقف عن مواصلة تعليمي الحقيقي، وكنت قد اشتركت في دورة استثمار عقاري مدتها ثلاثة أيام بناء على اقتراح من والدي الغني، وأتذكر أنني تحديت اقتراحه وقلت: "لكنني لست مهتمًا بالعقارات"، كما ذكرته بأنني لا أملك كثيرًا من المال، فابتسم والدي الغني وقال: "لذلك يجب أن تحضر دورة في الاستثمار العقاري، فالعقارات لا تتعلق بالملكية، وإنما تتعلق بالدين والاستفادة من أموال الآخرين لتصبح غنيًا".

وتبادر إلى ذهني أخيرًا أن والدي الغني كان، مرة أخرى، يوجهني إلى التعليم الذي كنت أبحث عنه، تعليم من أجل الحياة في الربعين B و I، والرسوم البيانية البسيطة أدناه توضح هذه النقطة.





إن التعليم عملية مستمرة، فإذا أردت أن تصبح طبيبًا فعليك أن تلتحق بكلية الطب، وإذا أردت أن تصبح محاميًا فالتحق بكلية الحقوق، وإذا أردت أن تصبح رأسماليًّا في الربعين B و I فعليك أن تختار معلميك وفصولك المدرسية وعمليتك التعليمية بعناية.

في عام ١٩٧٤، بينما كنت لا أزال طيارًا في سلاح البحرية، بدأت في تقديم طلب للحصول على وظيفة في شركتي آي بي إم وزيروكس لأن لديهما أفضل برامج تدريب على المبيعات والإدارة. وقبل أن أنهي عقدي مع سلاح البحرية بقليل، تم قبولي في برنامج التدريب بشركة زيروكس واستقللت الطائرة للذهاب إلى مقرها التدريبي في ليسبيرج، بولاية فيرجينيا. كانت زيروكس خطوة أخرى في توصيل النقاط العملية التعليمية لتكوين ممراتي العصبية من أجل الربعين B و I.

وفي زيروكس، كافحت للتغلب على الخجل الذي ينتابني، وكنت أطرق الأبواب وأتعلم التعامل مع الاعتراضات والرفض لكي أبيع آلات التصوير التي تنتجها زيروكس. وأخيرًا، وبعد سنتين، بدأ البيع يأتي بشكل طبيعي أكثر، وأصبح جزءًا أساسيًّا من الشخصية التي كنت سأصبح عليها... رأسماليًّا في الربعين B وI.

البدء مبكرًا يعد أسبقية

لولا تعليم والدي الغني، الذي بدأ في نافذتي التعلم الأولى والثانية، ربما كنت قد حذوت حذو والدي الفقير - أحصل على ماجستير إدارة أعمال، وأتسلق السلم الوظيفي وأتنافس مع الطلاب "الممتازين" و "الجيدين"، بدلاً من أن أوظفهم للعمل لديَّ.

وبدلاً من اكتساب ملكية وإنتاج، أصول كما كان والدي الغني يطلق عليها، ربما كنت لا أزال أعمل للحصول على راتب شهري، وأدفع ضرائب عالية للغاية، وأدعو الله ألا أعيش بعد أن أستنفد المال الذي في رصيد التقاعد الخاص بي.

أريد أن أكرر نقطة مهمة هنا: إنني مؤيد للتعليم لكن ليس التعليم الذي يتم تدريسه في المدارس التقليدية. فإذا كنت تريد أن يصبح طفلك موظفًا في الربع E أو طبيبًا أو محاميًا في الربع S، فلا بأس في التعليم التقليدي. وإذا كنت تريد أن يحصل طفلك على كل فرصة للنجاح متاحة أمامه، إذن فلابد أن يحصل على كل فرصة للتعليم، وذلك يعني في كثير من الحالات ترك بيئات التعلم التقليدية وفصوله والذهاب إلى بيئات وفصول تعلم واقعية أقل تقليدية.

الدرس المهم الذي تعلمته هو: كل ربع هو فصل مدرسي مختلف... يحتاج إلى معلمين مختلفين.

سؤال: ماذا لو كنت لا أستطيع الحصول على وظيفة في شركة مثل زيروكس أو آي بي إم؟ كيف أحصل على تدريب وخبرة مبيعات خاصة بي؟

جواب: تدريب وخبرة المبيعات أمران حيويان بالنسبة لأي شخص يريد أن يكون مبادر أعمال، خاصة في الربعين B و I، وهناك طرق عديدة للحصول على تدريب على المبيعات.

وكما ذكرت في بداية هذا الفصل، أرى أنا و "دونالد ترامب" أن يفكر الأفراد في شركات التسويق عبر الشبكات من أجل التدريب الذي تقدمه هذه الشركات، حيث تقدم العديد من شركات التسريق عبر الشبكات تطويرًا شخصيًّا ممتازًا، إدارة المخاوف، إدارة الرفض، والتدريب على المبيعات لا سيما بالنسبة للأشخاص الذين يخافون البيع أو حديثي العهد بالمبيعات.

أفضل ما في شركات التسويق عبر الشبكات أنهم لن يفصلوك من العمل إذا لم تؤد، كما كانت ستفعل زيروكس معي إن فشلت في بيع منتجاتها وخدماتها. ولا يهم

المدة التي عملت فيها لدى زيروكس، فجميع مندوبي المبيعات كانوا يعرفون أنهم إذا فشلوا في البيع فلن يكون أمامهم سوى شهر أو شهرين قبل أن يتم فصلهم من العمل.

درس الأب الغني

تذكر أنه في عام ١٩٧١، عندما فصل الرئيس "نيكسون" الدولار الأمريكي عن معيار الذهب، أصبح الدولار دينًا. هذا يعني أن الذين يتعلمون الاستفادة من الدين أي يستدينون لامتلاك أصول ستكون لديهم أفضلية غير عادلة على الذين لم يستفيدوا من الدين قط، أو يستغلوا الدين لامتلاك التزامات مثل منزل أو سيارة أو ملابس.

سؤال: ماذا لو لم يكن لديَّ مال كاف؟

جواب: لذلك أوصي بحضور دورات في الاستثمار العقاري. إذا كنت تفهم حقًّا مجموعات المهارات الموجودة في الربعين B و I، فسوف ترى أنه ليس من المفترض أن تستخدم مالك، إنما مهمتك هي أن تجمع رأس مال باستخدام مال الآخرين (في هذه الحالة: مال المصرف الذي تتعامل معه) ولا تستخدم مالك.

وأقولها ببساطة، يعرف الرأسماليون كيف يستفيدون من الدَّين لكي يصيروا أغنياء، ويعرف هذا بمال الآخرين.

إنه لعمل شاق أن يصبح الشخص رأسماليًّا، وعدد قليل نسبيًّا هم من ينجحون في ذلك، ولذلك يعتبر الاستثمار في التعليم الخاص بك تعليمك وتعليم طفلك أمرًا حيويًّا، لا سيما في هذه الأيام. والأشخاص الذين لا يدرسون ولا يتعلمون بفاعلية، بغض النظر عن الربع الذي يعيشون ويعملون فيه، سوف يتخلفون عن غيرهم بسرعة.

عندما تقرأ قصص أصحاب المشروعات - الرأسماليين العظماء مثل "ستيف جوبز" و "بيل جيتس" و "مارك زوكربيرج" - ستجد أنهم بدأوا طريقهم للرأسمالية والعملية التعليمية في النافذتين الأولى والثانية من حياتهم، وكذلك فرقة البيتلز الموسيقية والكثير من الرياضيين المحترفين.

إنني لا أعني بهذا أن طفلك يجب أن يعرف مهنته في نافذتي التعلم الأولى والثانية الخاصتين به، ما أقصده هو أن جميع الأطفال سيتعاملون مع المال بغض النظر عن المهنة التي يختارونها، فلم لا يبدأون تعليمهم المالي مبكرًا حتى يتمكنوا من أن يختاروا بشكل أفضل الربع الأنسب لهم، والمجال الدراسي الأنسب لهم؟

قام والدي الغني بإعدادي أنا وابنه لعالم المال الحقيقي، وغالبية المدارس لا تفعل هذا، ولهذا يعتبر حب الوالد وصبره وتوجيهه أمورًا ضرورية خلال جميع نوافذ التعلم الثلاث، ولهذا أيضًا يجب أن تكون الدروس المتعلقة بالمال جزءًا مما يتعلمه الطفل في سن مبكرة في البيت.

كلاب عجائز، حيل قديمة

عندما صرت عجوزًا اليوم، ألاحظ كم أنا بطيء في التعلم والتكيف مع التكنولوجيا الجديدة، وغالبًا ما أطلب المساعدة عندما أستخدم حاسوبي أو هاتفي الخلوي، وأصبحت ممراتي العصبية القديمة تعوق تشكيل ممرات جديدة.

لديَّ صديق يعمل طبيبًا في مطلع السبعينات من عمره خسر كثيرًا من المال في انهيار السوق عام ٢٠٠٧، لم يكن يدير ماله مطلقًا لأنه عهد بمدخراته التي جمعها طوال حياته لمدير مالي شخصي، واتخذ المدير المالي بعض القرارات السيئة؛ مما جعل صديقي الطبيب غير قادر على التقاعد لسنوات، إن تقاعد في الأساس.

وهناك مفهوم يبدو أنه لم يستوعبه، هو مفهوم التدفق النقدي، فعندما أشرح له تلك التدفقات النقدية في رصيدي المصرفي كل شهر، يعجز عن التفكير، وحتى عندما أشرح له التدفق النقدي باستخدام لعبة *Monopoly* على سبيل المثال، صوبة زراعية تدفع ١٠ دولارات كل شهر، يواجه عقله صعوبة في مفهوم التدفق الدائم للمال، بدون الاستثمار المستمر لوقته.

وكل ما يعرفه هو مفهوم مكاسب رأس المال، وهامش الربح بين ما تدفعه مقابل شيء أو حصة من الأسهم، على سبيل المثال ولماذا تبيعه. تلك هي الطريقة التي تعلم بها الاستثمار

نوافذ الحكمة

عندما تغلق نافذة، تفتح نافذة جديدة. فبعد سن الـ ٤٨، تفتح نوافذ جديدة للتعلم، ويطلق على هذه النوافذ غالبًا "نوافذ الحكمة". وهذا يعني أن تعلمنا الجديد تتم تنقيته من خلال ما قد تعلمناه في فترة سابقة في حياتنا.

كيفية الاستفادة الجيدة من "نوافذ الحكمة" هذه تعتمد على جودة الحكمة التي لدينا. وهذا يعني أننا، إن كنا نمتلك الكثير من التجارب سواء كانت جيدة أو سيئة في سنوات عمرنا الأولى، واستفدنا منها، عندئذ يمكن أن تكون دروسنا الجديدة مع الحكمة قوية للغاية، وأنا على يقين من أنكم سمعتم أشخاصًا يقولون أشياء مثل: "أنا سعيد لأنني مررت بذلك، فرغم أنها كانت تجربة سيئة في ذلك الوقت فإنها جعلتني شخصًا أفضل اليوم".

عندما كان في الجامعة، وكان يبلي بلاء حسنًا حتى هبطت سوق التعاملات المالية من حوالي ١٤٠٠٠ إلى ٧٠٠٠، والآن هو يخاف العودة إلى سوق التعاملات المالية؛ لأنه غير متأكد من ارتفاع الأسعار ويخشى هبوطها، والشيء نفسه حدث لمنزله حيث انخفضت قيمته من حوالي ٤ ملايين دولار في عام ٢٠٠٧ إلى ١,٥ مليون دولار اليوم.

وعندما أشرح له أنني أمتلك آلافًا من الشقق المؤجرة التي يرسل مستأجروها شيكات لي كل شهر، يصاب بالدهشة ويعجز عن التفكير، فهو لم يستوعب الأمر لأن ممراته العصبية لا تفهم سوى مكاسب رأس المال لكنه ليست لديه ممرات عصبية تفهم التدفق النقدي، رغم أنه لعب لعبة *Monopoly* عندما كان طفلاً، ورغم أنه يفهم أن صوبة زراعية واحدة تدفع ١٠ دولارات شهريًا، فإن عقله يقول له إن لعبة *Monopoly* مجرد لعبة للأطفال.

أخبار سارة

تذكر: نوافذ التعلم تفتح وتغلق، ومع تقدم العمر تأتي الحكمة في معظم الحالات.

كيفية الاستفادة الجيدة من "نوافذ الحكمة" هذه تعتمد على جودة الحكمة التي لدينا. وهذا يعني أننا، إن كنا نمتلك الكثير من التجارب سواء كانت جيدة أو سيئة في سنوات عمرنا الأولى، واستفدنا منها عندئذ يمكن أن تكون دروسنا الجديدة مع الحكمة قوية للغاية، وأنا على يقين من أنكم سمعتم أشخاصًا يقولون أشياء مثل: "أنا سعيد لأنني مررت بذلك، فرغم أنها كانت تجربة سيئة في ذلك الوقت فإنها جعلتني شخصًا أفضل اليوم".

تجارب سيئة

الأخبار السيئة هي: إذا كان كل ما لدينا من مرحلة الشباب تجارب سيئة، وإذا فشلنا في الاستفادة منها، فإننا نعتبرها ندمًا وغضبًا واستياء، وأي تعلم جديد ستشوهه العواطف التي تحيط بهذه التجارب السابقة.

نعرف جميعًا الأشخاص الذين يعيشون حياتهم وهم يشعرون بالندم، غالبًا ما يقولون: "أتمنى لو كان لديَّ..." أو "لم أحصل على فرصة مطلقًا" أو "لو كنت قد عرفت فقط" أو "لقد فات الأوان بالنسبة لي". قد تلعب المعرفة بهذا دورًا مؤثرًا في العمل على تجاوز الشعور بالندم والغضب في حياتنا. لماذا تركن إلى السلبية التي يمكن أن تبعدك عن المضي قدمًا وتحول دون أن تعيش الحياة التي تستحقها؟

إنني متأكد من أن التشبث بالطاقة المقيدة والمدمرة للتجارب السيئة هو النموذج الذي يريد الوالدان أن يضعاه لأطفالهما، وقد تكون رغبة الوالدين منح أطفالهما كل أفضلية في الحياة محفزًا قويًا. يقود الآباء أبناءهم ويعلمونهم خلال القدوة، والاختيارات التي يقومون بها في الحياة تنقل رسائل لأبنائهم. يرى الأبناء آباءهم يتعلمون أشياء جديدة ويتقبلون وجهات النظر الأخرى بأخطائهم (ويتعلمون منها) فإن الرسالة التي تصل إلى أبنائهم تكون واضحة: عملية مستمرة مدى الحياة.

هذه هي نوعية القدوة التي يحتاج إليها الأطفال... فإن كانت هذه القدوة يجسد درس التعلم الواقعي من تحديات الحياة وتجاربها السيئة، إذن فسوف الطفل حقًّا، في والديه أو والديها، ذلك المعلم المميز الذي "يفعل ما يقول" بتأثير التغيير والاختيارات.

خطوات عملية للآباء

قدموا كلمات ومفاهيم وتجارب جديدة لأطفالكم على أساس منتظم، وبشكل مثالي، في سياق الحياة اليومية.

من الممكن أن يحدث هذا في البيت، في المصرف، في السينما، في مركز التسوق، خلال العطلة وحتى في دار العبادة. استخدموا نوافذ التعلم كمرشد لموضوعات وتمارين على التعلم التجريبي ملائمة لأعمار معينة.

ومن الممكن أن يقوم الآباء بابتكار لعبة أو تمرين حول مفهوم جديد أو فكرة جديدة ويقدموا دعمًا إيجابيًّا طوال العملية. ابحثوا عن سبل لدمج المفردات والأفكار الجديدة في محادثاتكم اليومية حتى تصبح المفاهيم والكلمات الجديدة شيئًا غريزيًّا لدى أطفالكم.

نافذة التعلم رقم ١: من الميلاد إلى سن الـ ١٢ — التعلم الكمي

إن استغلال الوقت في الألعاب والتسلية والمناقشة والترابط الأسري سيؤتي ثماره عندما يدخل الطفل في نافذة التعلم الثانية، وهذه النافذة الأولى تحدث عندما يكون المخ كتلة واحدة ويتم توصيل الممرات العصبية. بعد سن الـ ١٢، يصبح التعلم أصعب بقليل، فلكي يتم تعلم أشياء جديدة، يجب أن يتم بناء ممرات عصبية جديدة من البداية.

من الصعب حقًّا أن "تعلم كلبًا عجوزًا حيلاً جديدة" ولهذا تعتبر هذه النافذة نافذة مهمة وفترة للعمل مع طفلك على تعلم كلمات وتعريفات جديدة والبدء في شرح مفاهيم أساسية مثل *الدين، والأصول، والالتزامات، والربح، والابتكار، وتدشين مشروعك الخاص.* يقدم المرشد الدراسي *Awaken Your Child›s Financial Genius*، ألعابًا، وكلمات متقاطعة وألعاب الكلمات الناقصة لتدعيم هذه الكلمات الجديدة.

نافذة التعلم رقم ٢: من سن ١٢-٢٤ ـــ التعلم المتمرد

هذه هي المرحلة التي تشجعون فيها الاستكشاف، لذلك قوموا بتشجيع أطفالكم على إيجاد أجوبة عن الأسئلة التي يتم طرحها، وقدموا الأدوات للتحري عن عاقبة الأفعال وتقبلوا مناقشة العملية معهم.

هذا وقت رائع لتقديم مفهوم العواقب. ففي مرحلة التعلم المتمرد هذه، إصدار أمر للطفل بعدم القيام بشيء ما يحتمل أن يثير رد فعل عكسيًّا، فبدلاً من أن تقولوا "لا ... ، افعلوا شيئًا، اطرحوا السؤال التالي: "ما العواقب التي تعتقد أنها ستترتب على فعلك ذلك الأمر؟".

شجعوا أطفالكم على اتخاذ قرارات خاصة بهم فإذا تلعثموا أو فشلوا فلا تتعجلوا في إنقاذهم، فنحن نتعلم من اختبار العواقب الواقعية لأفعالنا وقراراتنا ونعمل رغمًا عنها. ابحثوا عن سبل لجعل كلمة "عواقب" جزءًا من مفرداتنا اليومية.

إحدى أفضل الطرق للتصريح بأهمية التعليم والتعلم مدى الحياة هي التعلم والنمو بجانب أطفالكم بينما ينضجون في مرحلة البلوغ.

نافذة التعلم رقم ٣: الأعمار بين ٢٤-٣٦ ـــ التعلم المهني

عندما يجد طفلك البالغ طريقه في الحياة، يحتمل أن يكون قد تطور دورك كوالد وكذلك علاقتكما. فإذا كنت قد كونت علاقة جيدة مع طفلك واستغللت الوقت في ليالي التعليم المالي العائلية فهناك احتمالات أن ذلك سيؤتي ثماره، بل إنك قد تلاحظ ابنك أو ابنتك يعكسون الأنشطة والمناقشة التي كنت تعقدها معهم عندما كانوا في نافذتي التعلم الأولى والثانية.

سوف يعد أساس التعليم المالي القوي في البيت الأطفال للاختيارات التي ستظهر بينما يكبرون، وبشكل مثالي، سيبدأ ابنك أو ابنتك يفهمون كيف يجعلون المال يعمل لصالحهم بينما ينتقلون عبر نافذة التعلم الثانية.

هذا هو الوقت الذي يرى فيه الآباء طفلهم البالغ وهو يستكشف ويعثر على شغفه الحياة وهو فرصة للوالدين لدعم القرارات والاختيارات التي ستسمح لابنهما أو بنتهما بتشكيل الحياة وأسلوب الحياة الذي يحتفل بمواهبهما الفريدة وكيف سيتشاركونه العالم.

يترك كثير من البالغين الدراسة، حاملين حتى شهادات جامعية، ولا يزالون يعرفون ما يريدون القيام به عندما يكبرون. يمتلك الأطفال اليوم المزيد من الاختيارات والدروب المهنية والمهن المتاحة لهم. فإذا كان لديهم موقف مؤكد تجاه التعلم، فهم يقدرون التعلم أكثر من المال.

النجاح في الماضي
لا يضمن
النجاح المستقبلي.

الدرس الخامس:

لماذا يفشل الخريجون المتفوقون الذين يلقون الخطب في حفلات الوداع؟

قد تكون الدرجات الجيدة والنجاح الأكاديمي سلاحًا ذا حدين. فعلى المدى القريب، قد يفتح الحصول على التمجيد كطالب "ممتاز" يخطو على المسار السريع تجاه النجاح الوظيفي قد فتح أبوابًا قليلة ويساعد على ما تباركه الكليات والجامعات كـ"أفضل وألمع" الخريجين الذين يؤمِّنون وظائف. وفي حين أن النجاح الأكاديمي قد يعد بعض الطلاب للحياة كموظفين، فهناك فرص للحصول على حياة مشبعة ورائعة أكثر من الوظيفة التي تترك الدراسة وأنت مؤهل تأهيلاً جيدًا للقيام بها، فالعالم الحقيقي لعبة جديدة كاملة مثيرة وسريعة الإيقاع تطبق فيها قوانين مختلفة.

قد يتفق معظم الناس على أن غالبية مبادري الأعمال العالميين من بينهم "جوبز"، "برانسون"، "جيتس"، "زوكربيرج" لا يناسبهم هذا الوصف:

"إنهم يلتزمون بالقوانين ويعملون بجهد ويحبون التعلم، لكنهم لا يتمردون على القوالب النمطية؛ فهم يعملون بشكل أفضل داخل النظام القائم ومن غير المحتمل أن يقوموا بتغييره".

يتنمي عالم المستقبل إلى الذين يمكنهم تقبل التغيير، والتبصر بالمستقبل والتنبؤ باحتياجاته، ومواجهة الفرص والتحديات الجديدة بإبداع ورشاقة وحماس.

توضيح المسألة

لماذا يفشل الخريجون المتفوقون الذين يلقون خطب الوداع في حفلات التخرج... خاصة كرأسماليين؟

في عام ١٩٨١، بدأت "كارين أرنولد" - أستاذة في جامعة بوسطن - دراسة عن الخريجين المتفوقين الذين يلقون خطب الوداع في حفلات التخرج والخريجين بتقدير عال، والذين يلقون خطب ترحيب عند تخرجهم في صفوف التخرج في المدارس الثانوية في إلينوي. تقول البروفيسور "أرنولد":

رغم أن هؤلاء الطلاب لديهم صفات تضمن نجاحهم الدراسي، فإن هذه الخصائص لا تترجم بالضرورة إلى نجاح حقيقي.

أعتقد أننا اكتشفنا الأشخاص "المطيعين" الذين يعرفون كيف يحققون إنجازًا في النظام.

إن معرفة أن شخصًا هو خريج متفوق يلقي خطبة في حفل الوداع هي فقط أن تعرف أنه أو أنها بارعة للغاية في الإنجاز الذي يقاس بالدرجات؛ لكن هذا لا يبين أي شيء عن رد فعلهم تجاه تقلبات الحياة وصروفها.

ماذا يحدث للطلاب الخريجين الذين يلقون الخطب في حفلات الوداع؟

في كتابها *Lives of Promise: What Becomes of High School Valedictorians*، تقول البروفيسور "أرنولد" إن الخريجين المتفوقين الذين يلقون الخطب في حفلات الوداع يواصلون تفوقهم في الجامعة، ويبلغ متوسط معدلهم التراكمي ٣٫٦، ويواصل معظمهم لكي يعملوا في مهن تقليدية مثل المحاسبة، والطب، والمحاماة، والهندسة، والتعليم.

وتقول "أرنولد": "رغم أن الخريجين المتفوقين الذين يلقون خطب الوداع لا يغيرون العالم، لكنهم يديرونه بشكل جيد... لكن ليس مجرد حصولهم على تقدير امتياز يعني أنهم يستطيعون ترجمة إنجازهم الأكاديمي إلى إنجاز مهني". وتقول أيضًا: "لم يكونوا قط مكرسين أنفسهم لمجال واحد يضعون فيه كل حماسهم... تعتبر فرص تحقيق الشهرة وتغيير العالم كمحاسب، على سبيل المثال، قليلة ونادرة... إنهم

يلتزمون بالقوانين ويحبون التعلم لكنهم ليسوا أصحاب قدرات للتغلب على القوالب النمطية، ويعملون بشكل أفضل داخل النظام ومن غير المحتمل أن يغيروه".

نتائج الاختبارات تساوي السعادة

في دراسة أخرى، تم تتبع ٩٥ طالبًا من طلاب جامعة هارفارد من دفعة عام ١٩٤٠ حتى وصولهم إلى منتصف العمر. ووجدت الدراسة أن الرجال الذين كانوا يحصلون على أعلى درجات في الاختبارات الجامعية لم يكونوا ناجحين على وجه الخصوص فيما يتعلق بالراتب أو الإنتاجية أو مكانتهم في المجالات التي اختاروها مقارنة بنظرائهم الذين كانوا يحصلون على درجات منخفضة. كما وجدت دراسة هارفارد أن درجات الاختبارات العالية لم تترجم إلى سعادة أكبر أو صداقات أفضل أو علاقات عائلية ورومانسية أفضل.

نشرت مجلة *هارفارد* بيزنس *ريفيو* مقالاً عن النجاح الأكاديمي جاء فيه:

"لم يكن النجاح الأكاديمي عند تطوره متنبئًا جيدًا بالإنتاجية الوظيفية ولا اكتشف أن نسبة الذكاء عامل فيه".

كما ورد في مقال هارفارد:

"أصبح الكثير من الحاصلين على درجات جيدة راضين عن أنفسهم فيما يتعلق بذكائهم حتى في مواجهة الفشل المتكرر خارج الفصل المدرسي".

عقل المليونير

في كتابه *The Millionaire Mind*، يقدم "توماس جيه. ستانلي" بحثًا إحصائيًا عميقًا لتحديد المتغيرات التي كانت سببًا في نجاح الأشخاص في مجال التجارة وثرائهم الفاحش. وعلى عكس الاعتقاد الشائع، لم يكن هناك ارتباط بين كل من الدرجات الدراسية والمكانة في الفصل المدرسي ودرجات امتحان القبول وبين النجاح.

في الحقيقة، ٣٣٪ من المنضمين لقوائم فوربس ٤٠٠ لأغنى الأغنياء لم يلتحقوا بالجامعة أو تركوها، وكانت قيمة الدخل الصافي للذين تركوا الجامعة أكبر بكثير من قيمة دخل نظرائهم من خريجي الجامعات؛ حيث تبلغ قيمة الدخل الصافي للذين تركوا الجامعة ٤,٨ مليار دولار، بينما بلغت قيمة الدخل الصافي لخريجي الجامعات ١,٥ مليار دولار. وعندما تمت المقارنة بين قيمة الدخل الصافي للذين تركوا الجامعة وبين

الدخل الصافي لنظرائهم الذين تخرجوا في الجامعات الأمريكية العريقة مثل هارفارد ويال وبرينستون، كانت قيمة الدخل الصافي للذين تركوا الجامعة أعلى بنسبة ٢٠٠٪.

دروس مستفادة من مخروط التعلم

تم رسم مخروط التعلم مرة أخرى فيما يلي. ويشرح المخروط سبب نجاح الخريجين المتفوقين الذين يلقون الخطب في حفلات الوداع في الربعين E و S، لكنهم يميلون إلى الفشل في الربعين B و I اللذين ينتمي إليهما الرأسماليون.

مخروط التعلم

طبيعة المشاركة		بعد أسبوعين نميل إلى التذكر
فعالة	فعل الشيء الحقيقي	٩٠٪ مما نقول ونفعل
	محاكاة التجربة الحقيقية	
	تقديم عرض مؤثر	
	إلقاء خطبة	٧٠٪ مما نقول
	المشاركة في مناقشة	
غير فعالة	متابعة التنفيذ في الموقع	٥٠٪ مما نسمع
	مشاهدة توضيح عملي	
	مشاهدة توضيح عملي مشاهدة عرض	
	مشاهدة فيلم	
	مشاهدة صور	٣٠٪ مما نرى
	سماع كلمات (محاضرة)	٢٠٪ مما نسمع
	القراءة	١٠٪ مما نقرأ

المصدر: مخروط التعلم المقتبس من ديل. (١٩٦٩)

أعيد طبعه بعد الحصول على تصريح، ولقد تم تعديل العمل الأصلي.

يؤدي معظم الخريجين المتفوقين الذين يلقون الخطب في حفلات الوداع أداء جيدًا في أسفل مخروط التعلم، فمعظمهم قراء ممتازون ويتعلمون بشكل جيد من خلال الاستماع إلى المحاضرة.

ولقد وجدت الدراسات أن حوالي ٢٥٪ فقط من الطلاب يتعلمون بشكل أساسي من خلال القراءة والمحاضرة، لكن غالبية الطلاب لا يتعلمون بشكل أفضل بهذه الطريقة.

ويشدد النظام التعليمي على أن القراءة والمحاضرة هما الطريقتان الأساسيتان للتعلم، رغم أن التعلم والحفظ طويل المدى من خلال تلك الطرق غالبًا ما يكون ضئيلاً.

أحد أسباب عدم نجاح معظم الخريجين المتفوقين الذين يلقون الخطب في حفلات الوداع في مستويات مخروط التعلم العليا هو أن الطلاب "الممتازين" متأقلمون على الاعتقاد بأن ارتكاب الأخطاء أمر سيئ ويشير إلى أنهم أغبياء، لذلك فإنهم يتجنبون المخاطرة بارتكاب الأخطاء.

وبالتالي، كثير منهم لا ينجحون في قمة مخروط التعلم "فعل الشيء الحقيقي". وتكرر البروفيسور "أرنولد" مرة أخرى: "إنهم يلتزمون بالقوانين ويعملون بجهد ويحبون التعلم، لكنهم ليسوا أصحاب قدرات في التغلب على القوالب النمطية، فهم يعملون بشكل أفضل داخل النظام، ومن غير المحتمل أن يقوموا بتغييره".

قصتي

كان والدي خريجًا متفوقًا ألقى خطبة في حفلة الوداع

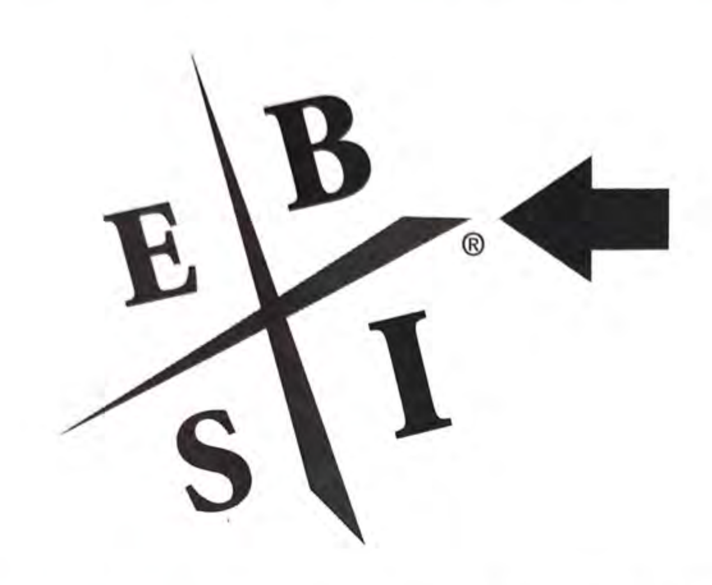
كان أبي ضمن عائلة تتكون من ستة أبناء، وكان ثلاثة من الستة خريجين متفوقين ألقوا خطبًا في حفلات الوداع، وكان والدي واحدًا منهم، وحصل الخريجون المتفوقون الثلاثة جميعًا على شهادات الدكتوراه، وحصل اثنان من غير الخريجين المتفوقين على شهادات الماجستير، ولم يحصل الأخ المتبقي إلا على شهادة البكالوريوس.

كان والدي على الأرجح عبقرية أكاديمية؛ فقد كان يقرأ ويذاكر بنهم وتخرج حاصلاً على شهادة البكالوريوس خلال عامين في جامعة هاواي. ورغم أنه كان يعمل بنظام الدوام الكامل وكان يربي أسرة، فإنه أوجد وقتًا أيضًا لحضور دورات في الدراسات العليا في جامعات ستانفورد وشيكاغو ونورث ويسترن، وحصل في النهاية على شهادة الدكتوراه من جامعة هاواي، وفي الوقت نفسه تم تكريمه كواحد من أفضل اثنين من المدرسين في تاريخ هاواي.

فقد وظيفته في سن الـ٥٣ ولم يكن مستعدًا لعمل أي شيء آخر، كان مدرسًا حتى النخاع، موظفًا حكوميًا سابقًا، وكانت لديه مهارات رائجة قليلة خارج نطاق التدريس.

عندما صرف أموال ومدخرات التقاعد الخاصة به، قام بشراء شركة حلوى مثلجة محلية صاحبة ترخيص وعلامة تجارية، وسرعان ما أفلس مشروعه. عدت من فيتنام عام ١٩٧٣ لأجد والدي الرجل الصالح يجلس في البيت يتصفح إعلانات الوظائف في الجرائد للعثور على وظيفة.

وفقًا لمخروط التعلم، حاول أبي أن "يفعل الشيء الواقعي" في قمة المخروط وفوق كل شيء، وكونه خريجًا متفوقًا لم يساعده في عالم الأعمال المتناحر الذي يأكل فيه القوي الضعيف؛ حيث إنه انتقل من الربع E مباشرة إلى الربعين B و I وخسر.



نجح والدي في المدرسة كطالب "ممتاز"، ونجح كبيروقراطي في الحكومة، لكنه للأسف فاته التعلم في جميع *نوافذ التعلم الثلاث* عندما تعلق الأمر بالمال والأعمال والاستثمار، ولم يستطع البقاء في عالم الربعين B و I الذي يتسم بالمنافسة الشرسة.

النجاح لا يضمن النجاح

الرسالة التي أريد أن أنقلها في هذا الفصل هي رسالة بسيطة: **النجاح في أحد الأرباع لا يضمن النجاح في آخر.** وفي حالة والدي، كونه خريجًا متفوقًا ساعده في الربع E كبيروقراطي حكومي، لكن درجاته الجيدة لم تساعده في الربعين B و I.

وهذا يدعم نتائج الدراسات التي أجرتها جامعتا بوسطن وهارفارد، ولذلك يظل معظم الخريجين المتفوقين الذين ألقوا خطبًا في حفلات الوداع في الربعين E و S، بينما يجد الذين تركوا الجامعة أمثال "جوبز" و "جيتس" و "زوكربيرج" ومئات غيرهم، عبقريتهم وينمونها في الربعين B و I.

كان والدي الغني يقول غالبًا: "يقنع معظم الطلاب "الممتازين" بمعرفة أن ٢+٢=٤، لكن معظمهم لا يعرفون كيف يحولون ٢+٢ إلى أربعة *دولارات* أو ملايين أكثر. أما الرأسماليون فيريدون معرفة كيف يجعلون ٢+٢= ٤٠٠٠٠٠٠ دولار، ويعتقد الرأسمالي أن ذلك النوع من الرياضيات هو ما يستحق الدراسة".

كلمة ختامية

ينجح معظم الخريجين المتفوقين إذا تصرفوا بحذر داخل الربعين E و S، لكن في اللحظة التي يدخلون فيها عالم الرأسمالية الذي يتسم بالتنافسية الشديدة والإيقاع السريع داخل الربعين B و I فربما لن تكون الكلية التي التحقوا بها أو المعدل التراكمي الذي حصلوا عليه ذا فائدة كبيرة لهم. ورغم مخاطرتي بتكرار نفسي فيما يتعلق بهذه النقطة المهمة، أقول:

النجاح في أحد الأرباع لا يضمن النجاح في الأرباع الأخرى.

كلما قام الوالدان بتعليم طفلهما عن الأرباع المختلفة في وقت مبكر، تَمَكَّنَ الطفل من البدء في الاستعداد للحياة مبكرًا.

خطوات عملية للآباء

ناقشوا أحلام أطفالكم والطرق المختلفة لتعريف النجاح خارج النظام التعليمي.

أعتقد أن عبقرية الطفل توجد في أحلامه؛ فتوفير بيئة يتمتع فيها طفلكم بالحرية لمناقشة أحلامه أو أحلامها حتى الرؤى المستقبلية المبالغ فيها للغاية يعتبر تمرينًا ذا معنى ومهمًّا، فقد تفاجأون بالطبيعة البليغة والسحرية لما سيشارككم به أطفالكم، وهذا هو الوقت الذي تشجعون وتدعمون فيه فكرة أن المستقبل ملكهم ويحق لهم تشكيله.

استخدموا مخروط التعلم كمرشد للمناقشة، واشرحوا لأطفالكم لماذا لا تعد القراءة هي الطريقة الأفضل للتعلم، واشرحوا أهمية المحاكاة أو التدريب وكيف تعدنا للتجارب الواقعية.

وقد ترغبون في اصطحاب أطفالكم لمشاهدة فريق رياضي في أثناء أدائهم التمرين، واشرحوا لهم أن التمرين هو حيث تقوم الفرق بمحاكاة فعل الشيء الحقيقي وحيث إن الأخطاء التي يرتكبونها ليست أكثر من فرص لتعلم كيفية التعامل مع التحديات والانتكاسات التي قد تحدث في المستقبل.

حول مالك.
حول حياتك.

الجزء الأول | الفصل السادس

الدرس السادس:

لماذا يفلس الأغنياء؟

تبدأ أول خطوة في إحداث تغييرات في حياتنا بتغيير واحد؛ تحول في السياق؛ تغيير في الطريقة التي ننظر بها إلى الأمور والفلترة التي نستخدمها لمعالجة المعلومات والتجارب. نلاحظ غالبًا استخدام مجاز تحول اليرقة إلى فراشة لتوضيح التغيير، وهو مجاز بصري جيد؛ لأن التغيير هو عملية، وما نصبح عليه في العملية له أهمية الطريقة التي ننشأ بها وتأثيرها.

من خلال تعلم تحويل الدخل العادي إلى دخل سلبي ودخل استثماري ستحصلون على المفتاح الذي سيدخلكم إلى مستقبلكم ومستقبل أطفالكم. في الفصل السابع، سوف أتحدث بشكل مستفيض عن أنواع الدخل المختلفة وسبب أهمية فهم الاختلافات. العالم مكان مثير ودائم التغير، وهذا يعني تحديات وفرصًا جديدة طوال الوقت، وإعداد الطفل لعالم الغد هو أحد أهم الأدوار التي يلعبها الوالد في حياة الطفل، وقد يكون دورًا مخيفًا، ومواجهة ذلك التحدي تبدأ بفهم أن أفكارنا وأفعالنا ما ندخله في عقولنا والطريقة التي نتصرف بها بناء على تلك المعلومات يجب أن تتغير... كما يتغير عالمنا.

توضيح المسألة

منذ ٢٠٠٠ سنة، كانت اليونان أقوى إمبراطورية على وجه الأرض، وكثير من الكلمات الموجودة في مفرداتنا اليوم يعود أصلها إلى اليونانيين، بما فيها كلمات *ديمقراطية، مسرح، أوليمبياد، سباق الماراثون*، حتى الحرفان (A) ألفا و (B) بيتا، اللذان يكونان لنا كلمة *الأبجدية*. كما قدم لنا اليونانيون مفهوم "المحاكمة عن طريق هيئة محلفين" وقدموا لنا المأساة في المسرح. أما اليوم فقد صارت دولة اليونان المذهلة تعيش على دعم الآخرين، أصبحت الدولة المضطربة في أوروبا مأساة يونانية معاصرة.

مأساة يونانية

على المسرح العالمي، تلعب اليابان وإنجلترا وفرنسا والولايات المتحدة أدوارًا أيضًا في هذه الدراما اليونانية؛ لأنه في حالة انهيار دول عظمى أخرى فسوف تكون مأساة عالمية.

يعيش ملايين المتقاعدين في جميع أنحاء العالم حاليًا الجيل الذي ولد ما بين أربعينيات وستينيات القرن الماضي خلال الطفرة السكانية العالمية بعد الحرب العالمية الثانية والذين كان كثير منهم أغنياء في يوم من الأيام في حالة خوف من أن يعيشوا بعد أن ينفقوا مدخرات التقاعد الخاصة بهم. ويشعر الرجال والنساء من جيلي كما لو أنهم يلعبون أدوارًا بسيطة أيضًا في هذا، مأساتهم اليونانية الخاصة، وأبناء جيل الطفرة السكانية العالمية وأحفادهم وأبناء أحفادهم هم الجمهور... يتساءلون عن الطريقة التي ستنتهي بها المأساة.

صعود الطغاة

إذا لم يتم حل هذه الأزمة المالية العالمية، فلن يكون الإجراء النهائي حسنًا. فخلال فترات الأزمة المالية، يظهر نوع جديد غالبًا من القادة يعرفون *بالطغاة*. بعضهم سيئو السمعة، وهم "فرانكلين ديلانو روزفيلت"، "أدولف هتلر"، "ماو تسي-تونج"، "جوزيف ستالين"، "روبسبير"، "نابليون"، ويبدو من المفارقة أن كلمة despot (طاغية) هي كلمة فرنسية مستمدة من الكلمة اليونانية *despotes*.

أعلم أنه قد يبدو ظلمًا أن أضم "فرانكلين ديلانو روزفيلت" لهذه القائمة التي تضم مستبدين، وغالبًا ما أنتقد بسبب قيامي بهذا، فهو أحد رؤسائنا المحبوبين، لكن قبل أن أنهي هذا الكتاب اسمحوا لي بأن أقدم لكم التبرير المنطقي الذي لديَّ.

السبب الأول

تولى كل من "هتلر" و "فرانكلين ديلانو روزفيلت" السلطة في العام نفسه: ١٩٣٣

السبب الثاني

كلا الرجلين تم انتخابهما لحل المشكلة نفسها: الركود

السبب الثالث

فشل كلا الرجلين في حل المشكلة، وكان حل "هتلر" هو خوض الحرب، وكان حل "فرانكلين ديلانو روزفيلت" خوض الحرب إضافة إلى البدء في رفاهية اجتماعية، ويعتبر قانون الضمان الاجتماعي لعام ١٩٣٥ أكثر برنامج حكومي محبوب في أمريكا.

المشكلة هي أن الحل الذي اختاره "فرانكلين ديلانو روزفيلت" لم ينجح، فقد قام "روزفيلت" ببساطة "بالمماطلة في حل المشكلة" ودفعها إلى القادة المستقبليين، واليوم يعتبر الضمان الاجتماعي والعناية الطبية مشكلتين ضخمتين تلوحان في الأفق. وينطبق الشيء نفسه على اليونان وإنجلترا واليابان ودول أخرى في العالم. المشكلة هي أنه لا يمكن المماطلة في إيجاد حل أكثر من ذلك، فهل يعني هذا صعود طاغية جديد؟

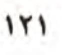
يدعي أفراد جيلي - جيل الطفرة السكانية العالمية أنهم يستحقون إعانات الضمان الاجتماعي والعناية الطبية، وهم يستحقون فعلاً لأنهم أسهموا في البرامج الاجتماعية، المشكلة هي أن جميع برامج الحكومة الاجتماعية هي مثل سلاسل "بونزي". وسلسلة "بونزي" هي عملية احتيال يسدد فيها للمستثمرين القدامى من أموال المستثمرين الجدد.

لقد سمع معظمنا عن "بيرني مادوف"، الشخص الضليع في مجال سلاسل بونزي الخاصة الذي دخل السجن لأنه ارتكب شيئًا غير قانوني، وإنني أرى أن ما تفعله الحكومة الأمريكية غير أخلاقي. لأن الرفاهية الاجتماعية تدمر روح أمريكا، والبرامج الاجتماعية هي أمراض سرطانية تنمو داخل روح الشعب الذي وجدوا لخدمته، والبرامج الاجتماعية لا تقوي الشعب وإنما تجعله ضعيفًا باستمرار يعتمد على الحكومة لحل مشكلاته.

إنني أدرك أن هناك أشخاصًا ربما يستحقون البرامج الحكومية، فبعض الناس معوزون حقًا، المشكلة هي أن ملايين الأمريكيين القادرين بدنيًا مسجلون في الرفاهية الحكومية، ومنهم قادة بلدنا من الرئيس فما أسفل؛ حيث يحصل الرئيس والكونجرس على شيكات "رفاهية" حكومية تجعل حتى "بيرني مادوف" يحمر خجلاً. ويشمل برنامج الإعانة الحكومي المتقاعدين العسكريين، والموظفين الحكوميين، والموظفين العموميين مثل الشرطة، وجنود الإطفاء، والمدرسين.

إنني لا أنتقد هؤلاء الأشخاص أو مهنهم، فأنا أولي احترامًا كبيرًا للعمل الذي يؤديه أفراد قواتنا المسلحة، وأفراد الشرطة، وجنود الإطفاء، والمدرسين، وغيرهم من العاملين في الخدمة العامة، فعملهم له أهمية.

وإنما الذي أخشاه هو "عقلية الاستحقاق" المتزايدة - الموقف الذي يفيد بأن "الحكومة يجب أن تعتني بي"، الذي انتشر بشكل كبير في ثقافتنا. فعندما يفقد



العامل وظيفته اليوم، أول شيء يفعله هو التقدم بطلب للحصول على إعانة بطالة، كيف يمكن أن نطلق عليها "إعانة؟".

ما مدى ارتباط الإحساس المتنامي بالاستحقاق بهذا الكتاب وبالآباء الذين يعملون على إعداد أبنائهم للمستقبل؟ عندما تفكر في الأمر، ستجده بسيطًا للغاية حـ وأنا أنتقد نظامنا التعليمي وكثيرًا من التعليم التقليدي لفشله في تعليم الطلاب الصيد. فبدلاً من تعليم الأطفال الصيد وتعليمهم المهارات والمواقف التي تقويهم وتجعلهم يعتمدون على أنفسهم ويتمتعون بالدهاء تعلِّم مدارسنا ثقافة الاستحقاق وعقلية الاستحقاق هذه هي التي تحطم الأسس التي بني عليها بلدنا، وتقوم "عقلية الاستحقاق" بتدمير الإمبراطورية الأمريكية والعالم.

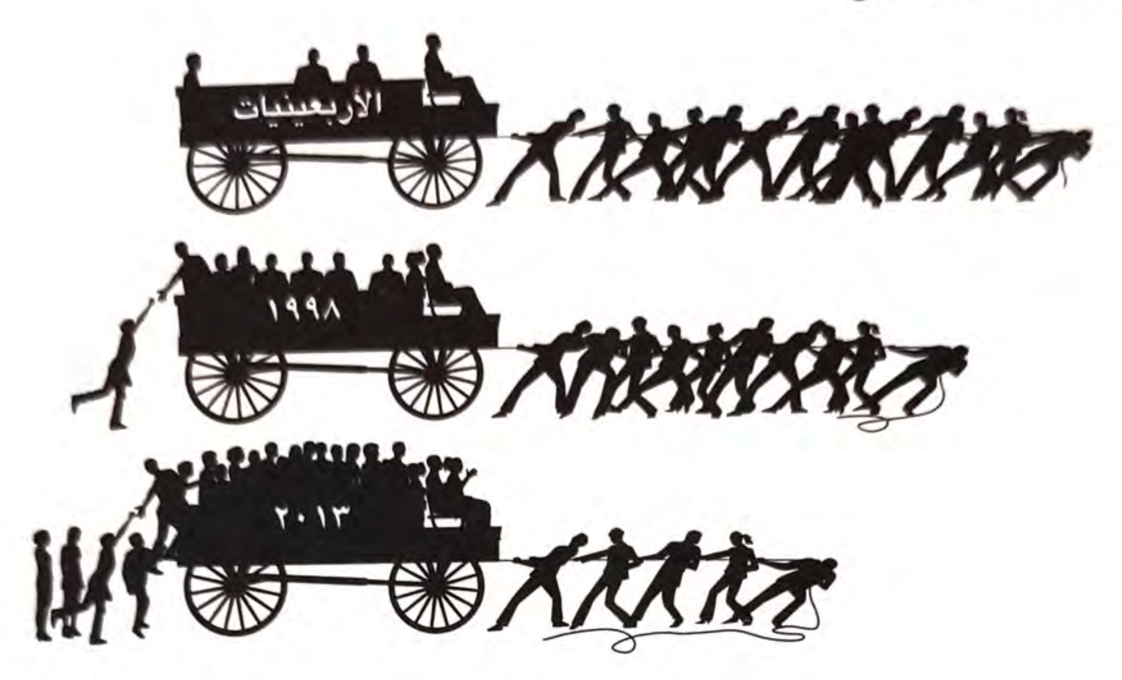
الجرف المالي

بالكاد سادت حالة من الهدوء عقب الانتخابات الرئاسية الأمريكية لعام ٢٠١٢، عندما غمرت معركة الجرف المالي واشنطن، وكانت المعركة بين الديمقراطيين الذين كانوا يريدون "فرض ضرائب على الأغنياء" والجمهوريين الذين كانوا يريدون تقليل ميزانية الضمان الاجتماعي والعناية الطبية الرفاهية الحكومية. ولم يتم حل المشكلات التي تسببت في هذه الأزمة وبدأت الأزمة تستفحل.

وسبب عدم حلها هو أن *مشكلاتنا المالية* هي *مشكلات اجتماعية*، فلدينا عدد كبير جدًّا من الناس الذين لا ينتظرون من الحكومة أن تعتني بهم فحسب... وإنما *يحتاجون* إلى الحكومة لتعتني بهم؛ لأنهم لا يستطيعون الصيد لأنفسهم أو لا يختارون القيام بذلك.

وكما تعلمون بالفعل، سرعان ما *ستنتقل* هذه المشكلة *لأبنائكم*، وهي واحدة من كثير من المشكلات التي سيرثها الجيل القادم، إذن ما الذي يجب على الوالد فعله؟

عربة الاستحقاق



الجنون

يقول بعض الأشخاص إن "ألبرت آينشتاين" قدم لنا التعريف التالي لجنون العالم:

الجنون هو فعل الشيء نفسه مرارًا وتكرارًا
وتوقع نتيجة مختلفة.

وإنه لجنون أن تقول لطفلك: "اذهب إلى المدرسة واحصل على وظيفة"، في حين أن الوظائف تنقل إلى خارج البلاد أو تستبدل بها التطورات التكنولوجية.

ومن الجنون أن تقول: "اعمل بجهد"، في حين أنه كلما عملت بجهد أكثر لتجني مزيدًا من المال، زادت الضرائب التي تدفعها.

ومن الجنون أن تقول: "ادخر المال"، في حين أن المال لم يعد مالاً... بل دينًا، سندًا إذنيًا من دافعي الضرائب.

ومن الجنون أن تقول: "منزلك أصل"، في حين أنه في الحقيقة التزام.

ومن الجنون أن تقول: "استثمر على المدى الطويل في سوق الأوراق المالية"، في حين أن بيوت الخبرة الاستثمارية المحترفة تستخدم حواسب تتكلف عدة ملايين من

الدولارات للاستثمار على المدى القصير، وتقوم غالبًا بشراء أوراق مالية وتبيعها
فترة وجيزة من الزمن لتحقيق ربح أعلى من أجل تداول عالي التردد ضد المستثـ
الهواة... الذين يكونون عملاء لهم في بعض الحالات، وقد تذهب إلى لاس فيجا
أيضًا.

وينسب إلى "ألبرت آينشتاين" أنه قال:

"لا يمكننا أن نحل المشكلات باستخدام نوع التفكير نفسه الذي استخدمناه عندما صنعناها".

فيما يلي بعض الأفكار الجديدة عن كيفية حل مشكلة قديمة، هذه المشكلة الـ
تتعلق بكيفية إعداد طفلك للمستقبل والدور الذي يلعبه المال فيه، وها هي وجهة نظـ
مختلفة عن التعليم.

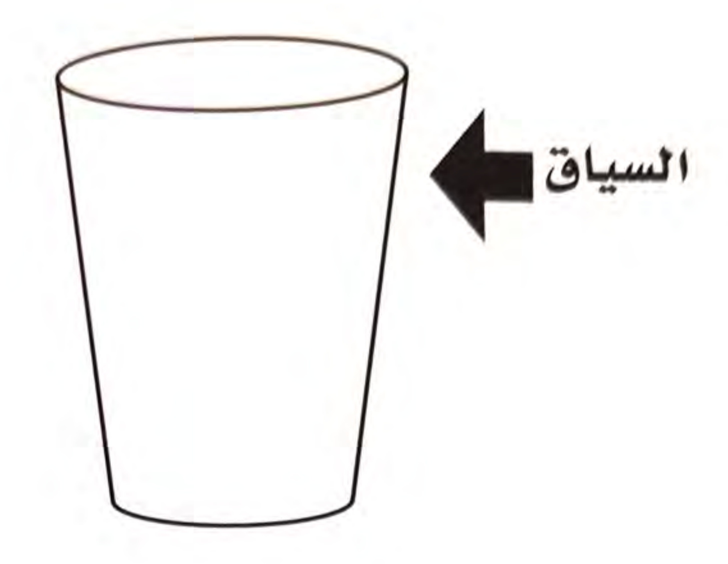
إننا نبدأ في حل المشكلة بتغيير سياق المشكلة الخاص بنا.

المحتوى في مقابل السياق

الشكل المرسوم أدناه عبارة عن كوب زجاجي مملوء جزئيًا بالماء.



ومن أجل أهداف هذا الدرس، يمثل الماء الذي في الكوب الزجاجي المحتوى، وكوب الماء نفسه يمثل السياق.



التعليم يدور حول السياق

يركز التعليم التقليدي على *المحتوى*: القراءة، والكتابة، والحساب.

لكن التعليم التقليدي **لا** يركز على السياق: *الطالب*.

بدأت مشكلاتي في المدرسة عندما لم يعجبني المحتوى (الماء) الذي كان المدرسون يصبونه في عقلي، وفي كل مرة كنت أعترض فيها وأقول: "لماذا أدرس هذا؟" كانت إجاباتهم متماثلة بشكل موحد: "إذا لم تتلق تعليمًا جيدًا، فلن تحصل على وظيفة جيدة".

ولقد كبرت وفهمت أن ردود المدرسين كانت تظهر عدم الاهتمام بالسياق، حيث إنهم افترضوا أنني أريد أن أكون موظفًا.

ما السياق؟

السياق يشمل المحتوى، وقد تكون السياقات مرئية أو خفية، وقد تكون بشرية غير بشرية.

ويشمل السياق الخاص بأي شخص:

- فلسفاته
- معتقداته
- أفكاره
- قوانينه
- قيمه
- مخاوفه
- شكوكه
- مواقفه
- اختياراته

سياق أي شخص فقير يظهر في كلماته:

- "لن أصير غنيًّا أبدًا".
- "الأغنياء لن يدخلوا الجنة".
- "أفضل أن أكون سعيدًا".
- "المال ليس مهمًّا بالنسبة لي".
- "يجب على الحكومة أن تهتم بالشعب".

سبب فقر كثير من الناس هو امتلاكهم سياق شخص فقير؛ **ففي معظم الحالات،** لا يجعل المال الكثير الفقير غنيًّا، وفي كثير من الحالات **إعطاء الفقير ما لا يجعله** فقيرًا لمدة أطول... غالبًا إلى الأبد.

وهذا هو أيضًا السبب الذي يجعل عددًا كبيرًا جدًّا من الفائزين باليانصيب يفلسون بعد مدة قصيرة، وينطبق الشيء نفسه غالبًا على نجوم الرياضة.

لاحظوا التحول في الأولويات والقيم والكلمات التي تنقل سياق الشخص الذي ينتمي للطبقة المتوسطة.

- "يجب أن أتلقى تعليمًا جيدًا".
- "أحتاج إلى وظيفة عالية الراتب".
- "أريد منزلاً جميلاً في حي جميل".
- "الأمن الوظيفي مهم جدًّا".
- "كم عدد العطلات التي أحصل عليها؟".

عادة لا يصير الأشخاص الذين لديهم سياق الطبقة الوسطى أغنياء، وبعضهم يغرق في الديون لـ "يجاري الأغنياء"، ويستهلكون أكثر مما يستثمرون، فيشترون منزلاً أكبر، ويقضون عطلات جميلة، ويقودون سيارات غالية، وينفقون المال على التعليم العالي.

وبما أن معظم الناس يشترون بالدين، فإنهم غالبًا ما يجدون أنفسهم غارقين في الدين السيئ، دين المستهلك بدلاً من أن يصيروا أكثر غنى.

وعندما يسمعون أن: "هناك دينًا جيدًا ودينًا سيئًا فإن سياقهم يغلق؛ لأن كل ما يعرفونه هو الدين السيئ الدين الذي يفقرهم أكثر ومعظمهم لا يمكنهم استيعاب فكرة الدين الجيد، ذلك النوع من الدين الذي يمكن أن يجعلهم أكثر غنى.

يرى كثير من هؤلاء الناس أن الأفضل لهم أن يتبعوا ببساطة نصيحة الذين ينصحون بـ "قسّموا بطاقات الائتمان الخاصة بكم وتخلصوا تمامًا من الدين"، وذلك هو المحتوى (الماء) الذي يمكن لسياقهم أن يعالجه.

عندما يتعلق الأمر بالاستثمار، يتبنى معظم الذين ينتمون إلى الطبقة الوسطى السياق - نظام الاعتقاد الذي يدعم الموقف الذي يقول "الاستثمار معرض للأخطار"؛ وذلك لأن معظمهم يستثمرون في التعليم التقليدي للحصول على شهادات جامعية لكنهم يفشلون في الاستثمار في التعليم المالي.

الأمثلة على التعبيرات التي تعكس سياق الشخص الغني قد تشمل:

١. "لا بد أن أصير غنيًّا".

٢. "إنني أمتلك عملي الخاص وعملي هو حياتي".

٣. "الحرية أهم من الأمن".

٤. "إنني أقبل التحديات لكي أتعلم المزيد".

٥. "إنني أريد أن أكتشف إلى أي مدى سأصل في الحياة".

معظم هؤلاء الأشخاص رأسماليون حقيقيون، يعرفون كيف يستغلون مواه
الآخرين وأموالهم.

عندما يودع الشخص الذي ينتمي إلى الطبقة الوسطى مدخراته أو أموال تقاع
في مصرف، يقوم المصرفي بإقراض ذلك المال للرأسمالي.



كانت هذه هي الطريقة التي يعبر بها الوالد الغني عن أن: "السياق أهم من المحتوى".

أحد أسباب قضائي وقتًا صعبًا في المدرسة هو أنني لم تكن لديَّ خطط لأصبح موظفًا، فقد كنت أريد أن أكون *صاحب عمل*، مبادر أعمال.

وفي كل مرة كان المدرس يحاول تحفيزي بقوله: "إذا لم تحصل على درجات جيدة
فلن تحصل على وظيفة جيدة"، كنت أغادر... لأن عقلي لم يعد يحتمل. عندما بلغت
الـ ١٢ من العمر، كنت قد عملت مع والدي الغني لمدة ثلاث سنوات، ولم يعد لديَّ سياق
الموظف.

التعبير الذي يقول: "لن تحصل على وظيفة جيدة" أقنع زملائي في الدراسة الذين
كانوا يريدون أن يصبحوا موظفين، لكنه لم يقنعني.

إنما لو قال المدرس: "سوف أعلمكم كيف تجمعون رأس مال لكي تبدأوا مشروعًا خاصًا بكم،" لكنت كلي آذان مصغية، وكنت سأجلس في مقدمة الفصل، وكنت سأقول: "صب هذا المحتوى بداخلي!".

قصتي

السياق قبل المحتوى

عندما تحدث الوالد الغني عن "تعليم أحد الحيوانات الغناء" كان يرى أنه اقتراح يخسر فيه الطرفان: "يهدر وقتك، ويزعج هذا الحيوان".

وكانت رسالته:

"لا يمكنك أن تعلم فقيرًا أن يكون غنيًا حتى يغير سياقه؛ لأن تعليم شخص لديه سياق فقير أو من الطبقة الوسطى إهدار للوقت... ويسبب له إزعاجًا".

لقد ظللت أدرس مبادرات الأعمال والاستثمار لمدة ٣٠ عامًا، وكنت أعلم الدروس التي علمها لي والدي الغني، ويمكنني أن أبين حقيقة أن الوالد الغني كان على صواب. عندما تم طرح كتاب *الأب الغني الأب الفقير* في الأسواق لأول مرة، تعرض لرفض شديد، وتعرض للنقد من مجتمع نشر الكتب الذي يضم طلابًا "ممتازين"، ولذلك اضطررت في عام ١٩٩٧ إلى أن أنشر الكتاب على نفقتي. معظم الصحفيين هم طلاب "ممتازون"، "أكاديميون"، لا يشتركون في السياق نفسه مع الطلاب "المتوسطين"، أو الرأسماليين". وفي عام ٢٠٠٢، عندما نشر كتاب *Why We Want You To Be Rich* ... كان يبدو كأنه شيء سبقت رؤيته. وكان ذلك الكتاب الذي اشتركت أنا و"دونالد ترامب" في تأليفه يحذر من الأزمة المالية الوشيكة وأثرها المحتمل على الطبقة الوسطى. لم يحظ بقبول جيد من المؤسسة المالية، وعندما سألت نفسي "لماذا يهاجم المجتمع المالي أعمالك؟" لم يكن من الصعب الكشف عن الإجابات الممكنة، عندما فكرت في جميع السياقات المختلفة المحتملة: مالكو وسائل الإعلام، وكالات الإعلانات التي يتعاملون معها، الصحفيون، وجمهورهم.

> **درس الأب الغني**
>
> *"لا تعلم الحيوان الغناء، فإنه يهدر وقتك، ويزعج الحيوان".*

الحياة سياق

تتكون حياتنا من سياقات، بعضها خفية وأخرى مادية وملموسة، وفيما يلي بعض أمثلة للسياقات الأخرى:

١. **دستور الولايات المتحدة سياق.**

يمثل الدستور القيم التي تأسست عليها أمريكا والتي تحكم إدارتها.

٢. **المعتقدات سياق.**

على سبيل المثال، يوجد الكثير من المعتقدات حول العالم، وهذا يعني أن محتوى المعتقدات لدى اختلاف الناس مختلف.

بمعنى آخر، عندما يقول شخص ما: "كن متفتح العقل"، فإنه يعني في الحقيقة "كن متفتح السياق".

خلال سباق الرئاسة الأمريكية لعام ٢٠١٢، كان معارضو الرئيس "أوباما" يطلقون عليه أنه مسلم رغم أنه قال إنه مسيحي، وكان معارضو "ميت رومني" يتهامسون قائلين: "إنه ليس مسيحيًّا وإنما مرموني"، وذلك هو مدى التأثير الذي يمكن أن تصل إليه السياقات.

٣. **الفلسفات الاقتصادية سياقات.**

على سبيل المثال، خلال الانتخابات نفسها، أطلق كثير من الناس على الرئيس "أوباما" أنه اشتراكي، بينما أطلق آخرون على "ميت رومني" أنه رأسمالي.

بناء على سياقك الاقتصادي الشخصي، سوف تقبل المرشح أو ترفضه استنادًا إلى فلسفاته الاقتصادية. فعلى سبيل المثال، إذا كنت اشتراكيًّا، فإنك سترفض "ميت رومني" الملقب بـ "الرأسمالي"، وإذا كنت رأسماليًّا، ففكرة التصويت لشخص اشتراكي ستكون غير واردة.

٤. **مبنى دار العبادة سياق مادي.**

وكذلك صالة الألعاب الرياضية. إننا نذهب إلى دار العبادة لهدف وإلى صالة الألعاب الرياضية لهدف آخر. الهدف من الأولى الانتعاش الروحي والهدف من الأخرى الانتعاش البدني.

٥. **مبنى المدرسة سياق مادي.**

وكذلك المبنى الإداري، تشجع العديد من المدارس حاليًا الآباء على اصطحاب أبنائهم إلى العمل، لكن للأسف عندما يذهب معظم الأطفال للعمل مع آبائهم، يواجهون سياق الموظفين بدلاً من سياق أصحاب المشروعات، أرباب العمل الذين أنشأوا المشروع التجاري.

٦. **البيت سياق مادي آخر.**

كآباء، اطرحوا على أنفسكم هذا السؤال: ما سياق بيتنا؟ هل هو سياق عائلة فقيرة، أم عائلة من الطبقة المتوسطة، أم عائلة غنية؟

غيِّر سياقك... وغيِّر حياتك

عندما عدت من حرب فيتنام في عام ١٩٧٣، اقترح عليَّ والدي الغني أن أحضر دورة في العقارات، وقال: "إذا أردت أن تكون غنيًّا، فعليك أن تستفيد من الدين لتصير غنيًّا".

ولأن سياقي كان بالفعل "أنني أريد أن أصير غنيًّا"، عملت في النهاية باقتراحه، وتقبل سياقي بسهولة محتوى "الدين سيجعلني غنيًّا"، لذلك قمت بالاشتراك في دورة استثمار عقاري مدتها ثلاثة أيام.

لو كنت أمتلك سياق شخص فقير أو من الطبقة الوسطى، لقلت: "سأفكر في الأمر، أعتقد أنني سأعود إلى الكلية وأحصل على ماجستير في إدارة الأعمال قبل أن أحضر دورة عن العقارات".

عندما أقول للناس في هذه الأيام: "العقارات تتعلق بالدَّين... الدَّين الذي يمكن أن يجعلكم أغنياء، وكلما زاد دينكم قلت الضرائب التي تدفعونها"، لا يستغرق الأمر طويلاً قبل أن يغلق سياقهم، فيصمون آذانهم ويرددون كالأطفال سياق آبائهم الذي غرسوه فيهم: الاستثمار معرض للأخطار، الدَّين سيئ، الأغنياء جشعون، الدَّين والضرائب لا يمكن أن يجعلاكما أغنياء.

مرة أخرى، يقول الدرس: "السياق يحدد المحتوى"، أو "لا تعلم الحيوان الغناء... إلا إذا أرادت الحيوانات أن تتمكن من الغناء".

كانت دورة العقارات التي حضرتها والتي استمرت ثلاثة أيام رائعة. ورغم أنني تعلمت الكثير مع الوالد الغني وامتلكت الشقة التي كنت أعيش فيها، لكن الدورة علمتني

الكثير وجعلتني أدرك أنه لا يزال أمامي الكثير لأتعلمه.

كان المحاضر مدرسًا رائعًا، وكان واضحًا أنه يدرس لأنه يحب التدريس، و
مستثمرًا عقاريًّا ناجحًا لم يكن بحاجة إلى شيك راتب، كان صادقًا وكان يطبق ما يد
إليه، وما جعل الصف الذي يدرسه أفضل بكثير أنه لم يكن يحاول تعليم الحيوان
الغناء، وكان الفصل بأكمله يريد أن يتعلم.

عندما انتهت الدورة، قال المحاضر: "الآن يبدأ تعليمكم"، وابتسم لنا وقال: "هذ
هي مهمتكم: في الـ ٩٠ يومًا المقبلة، مهمتكم هي دراسة وفحص وتحليل وكتابة تقيي
عن ١٠٠ ملكية مؤجرة محتملة أو أكثر".

كان معظمنا متحمسًا للمهمة، وقلة لم يكونوا متحمسين، وسمحوا "لسياق الفشل"
بأن يعترض طريقهم، وكانت لديهم بعض الأعذار:

١. "ليس لديَّ وقت".

٢. "لا بد أن أقضي بعض الوقت مع عائلتي".

٣. "أعمل في وظيفة بدوام كامل".

٤. "كنت سأذهب لقضاء العطلة".

٥. "لا أملك أي مال".

فابتسم المحاضر فحسب وقال: "أكرر ما قلته: "لقد انتهت الدورة، والآن يبدأ تعليمكم"".

أكثر من مجرد طريقة تفكير

يعتقد الكثيرون أن السياق هو فقط الطريقة التي تفكر بها، لكن السياق أكثر من
الأفكار، السياق هو جوهرك وجسدك وعقلك وروحك، وبينما قد يكون من السهل تغيير
طريقة التفكير، فإن التغيير التام في السياق راسخ للغاية.

إذا استخدمنا المال كمثال، فسنجد أن سبب فقر كثير من الناس هو أنهم يمتلكون
سياق شخص فقير فيما يتعلق بالمال، وحضور دورة عن العقارات لمدة ثلاثة أيام بدون
استيعاب ما تتعلمه وتطبيقه لن يغير سياقك.

عندما أخبرت والدي الغني بالمهمة التي كلفنا بها المحاضر لدراسة وتقييم ١٠٠

ملكية في ٩٠ يومًا، ابتسم وقال: "مدرس جيد".

لم يستخدم الوالد الغني كلمة سياق، وإنما قال بدلاً من ذلك: "إذا أنجزت المهمة، فسوف تغير كلاً من نفسك ونظرتك إلى العالم، وستبدأ في رؤية العالم بعيني شخص غني، لن تضمن المهمة نجاحك أو أنك ستصير غنيًا لكنك ستبدأ في فعل ما يفعله الأغنياء".

لعلكم تتذكرون مخروط التعلم في الفصل السابق؛ حيث يوجد في قمة المخروط "فعل الشيء الحقيقي"، والذي يعتقد أنها أفضل طريقة لتعلم شيء جديد وحفظ ما تعلمته، وقد كانت مهمة دراسة ١٠٠ ملكية في ٩٠ يومًا محاكاة للشيء الحقيقي.

التخرج

في نهاية دورة العقارات التي استمرت ثلاثة أيام، قسم المحاضر المجموعة إلى فرق وكان فريقي يضم ستة أشخاص وكان يفترض أن نؤدي التمرين الذي مدته ٩٠ يومًا معًا.

في الأسبوع الأول بعد الدورة ترك اثنان من الأعضاء الفريق، ولم يحضرا اجتماعنا الأول ولم نسمع عنهما شيئًا بعد ذلك، وفاز سياقهما.

تبقى منا أربعة، وواصلنا مهمتنا لحوالي أربعة أسابيع أخرى، ثم غادر عضو آخر من أعضاء الفريق قائلاً: "العقارات ليست لي"، ومرة أخرى فاز سياقه.

عند بداية الشهر الثالث، بعد مرور ٦٠ يومًا على العملية، غادر شخص رابع بعد أن قال لنا: "أريد أن أقضي مزيدًا من الوقت مع عائلتي".

وأنهينا نحن الاثنين العملية التي استمرت ٩٠ يومًا، وقمنا بتقييم ١٠٤ ملكيات. واصل "جون" الشخص الذي أكمل معي العملية مسيرته حتى أصبح مطورًا عقاريًّا وجنى الملايين، ولم يكن أدائي سيئًا للغاية أيضًا، وقد دفع كل منا ٣٨٥ دولارًا مقابل تلك الدورة التي استمرت ثلاثة أيام.

التعليم في مقابل التحول

إن اختياراتي التعليمية غيرت حياتي، ففي خلال بضعة أشهر من البدء في برنامج ماجستير إدارة الأعمال، الذي كان بادرة مني لإسعاد والدي الفقير، أصابني الفتور

وتركت البرنامج. مشكلة البرنامج أنني كنت أعرف أنه لن يغير حياتي، وقد كانت لديَّ مهنتان راتبهما عال يمكن أن ألجأ إليهما: إحداهما ضابط على ناقلة بترول تابعة لشركة "ستاندارد أويل"، والأخرى طيار في شركة طيران، وحتى لو أكملت برنامج ماجستير إدارة الأعمال لكنت سأضطر أيضًا إلى أن أكون موظفًا.

سجلت اسمي في دورة العقارات؛ لأنني كنت أبحث عن تجربتي التالية في كلية طيران البحرية، أردت أن أتحول، أردت أن أتحول إلى فراشة وألا أخوض غمار الحياة كيرقة، شخص يتشبث بوظيفة وراتب ثابت وبعض المزايا الأخرى.

السياقات ومربع تدفق النقد

تعتبر الأرباع الأربعة في مربع تدفق النقد CASHFLOW سياقات. فبالنسبة للشخص الذي يستقيل من وظيفته ليبدأ عمله الخاص، يجب عليه أولاً أن يغير سياقه. وأكرر أن التحول من الربعين E أو S إلى الربعين B أو I هو تغيير للسياق.

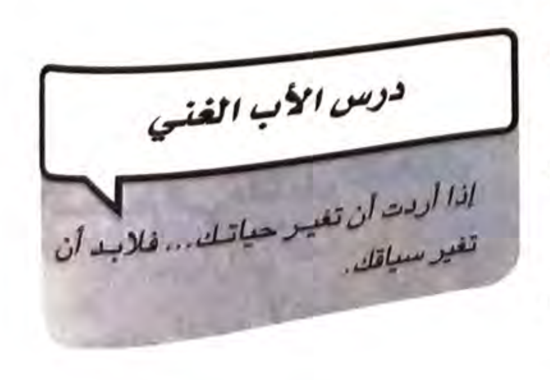
يستغرق تغيير السياق وقتًا فهو لا يحدث بين عشية وضحاها، وهو أكثر من مجرد تغيير لطريقة التفكير ويتطلب أكثر من مجرد تفكير إيجابي، وهو عملية تطور عقلي وبدني وروحي، وهو يتطلب إيمانًا كبيرًا وشجاعة واحترامًا للذات وتوقًا للتعلم بسرعة.

أحب أنا و "دونالد ترامب" التحدث مع الشباب في الجامعات، ونحب على وجه الخصوص التحدث مع مؤسسات التسويق عبر الشبكات، والسبب أن العاملين في التسويق عبر الشبكات لديهم نهم للتعلم، ولديهم طاقة هائلة وحماس ولهفة للتعلم، فما سبب نشاطهم الشديد؟ لأنهم يبدأون عملية التحول، وهي عملية تحتاج إلى طاقة أكبر بكثير من مجرد التعلم، ومعظمهم يتحولون من الربعين E و S إلى عالم الربعين B و I. وهم يعرفون أنهم لا يتعلمون للبحث عن وظيفة، ويعرفون أن العالم الذي يدخلون إليه عالم بلا شيك راتب ثابت، لذلك فهم مستمعون رائعون، ولأننا نتشارك أنا و "دونالد" سياقهم فهم يحبون المحتوى الذي نقدمه.

الطريقة التي يحول بها أي شخص نفسه هي بتحويل دخله، وبتحويل الشخص لدخله فإنه يحول حياته.

لابد أن يشمل التعليم المالي المعرفة بأنواع الدخل الثلاثة.

معظم الأشخاص، وخاصة الطلاب



"الممتازين"، لا يتعلمون سوى نوع واحد من الدخل، أما الأغنياء فيعملون من أجل نوعي الدخل الإضافيين.

درس الأب الغني

إذا أردت أن تحول حياتك... فإنه يجب أن تتعلم أن تحول دخلك.

أنواع الدخل الثلاثة

هناك ثلاثة أنواع من الدخل في عالم المال:

١. العادي

٢. الاستثماري

٣. السلبي

توجد أنواع الدخل الثلاثة هذه في جميع أنحاء العالم، وفي أغلب الحالات، يعمل الفقراء والطبقة المتوسطة من أجل الدخل العادي، أما الأغنياء فيعملون من أجل الدخل الاستثماري والسلبي.

وحتى لعبة *Monopoly* تعلم هذا الدرس الحيوي. ففي هذه اللعبة، عندما يشتري اللاعب صوبة زراعية ولنقل مثلا إنه يدفع ٢٠٠ دولار، وتجني الصوبة الزراعية ١٠ دولارات كربح ضئيل فإنه يكون قد حول ماله؛ حيث إن اللاعب حول ٢٠٠ دولار من دخل شيك الراتب إلى ١٠ دولارات من الدخل السلبي المتكرر كل شهر. ويجب ألا تكون طالبًا "ممتازًا" لتفهم هذا التحويل للدخل.

لماذا يفلس بعض الأغنياء؟

السبب الذي يجعل الكثير من الفائزين بورقة اليانصيب التي قيمتها ملايين الدولارات والرياضيين المحترفين الذين يحصلون على رواتب مجزية يستيقظون في أحد الأيام ليجدوا أنفسهم مفلسين هو أنهم فشلوا في تحويل دخلهم.

يواجه العديد من الأطباء والمحامين وأصحاب المشروعات ذوي الدخل المرتفع في الربع S مشكلة اليوم، أو أنهم لم يصبحوا بالغنى نفسه الذي يمكنهم أن يكونوا عليه، لأنهم فشلوا في تحويل دخلهم.

يقول الخبراء الماليون: "اعمل بجهد، ادخر المال، واستثمر في رصيد المعاش المستحق ضريبيًا الذي يتضمن مساهمات محددة"، لكن الشخص الذي يتبع هذه النصيحة لا يحول ماله.

عندما يعمل الناس للحصول على المال، فإنهم يعملون للحصول على دخل عادي وهو الدخل الذي تفرض عليه أعلى نسبة ضرائب من بين جميع الدخول الثلاثة. وعندما يدخر الناس المال، فإنهم يعملون من أجل الحصول على دخل عادي، وفي هذه الحالة تكون الفائدة على مدخراتهم، وعندما يسحب الأمريكيون مالهم من رصيد المعاش وخطط التقاعد الخاصة بهم، فإنهم يسحبون مالهم كدخل عادي.

وهذا الأمر لا يصدق على أمريكا فحسب بل على معظم الدول الغربية أيضًا، رغم اختلاف أسماء خطط أو التقاعد برامجه.

من المهم أن يفهم الآباء الفروق بين أنواع الدخل المختلفة وأن يعلموا أبناءهم كيف يحولون حياتهم من خلال تعلم تحويل مالهم.

ما الفروق الأساسية بين أنواع الدخل الثلاثة؟

الدخل العادي هو بشكل عام مال شيك الراتب، وهو الدخل الذي تفرض عليه أعلى نسب ضرائب من بين جميع الدخول الثلاثة. يذهب غالبية الناس إلى المدرسة ليتعلموا كيف يعملون للحصول على دخل عادي، وبعد التخرج يواصل معظمهم مشوارهم ويصبحون عمالًا بالأجر. إذا كنت تعمل لجني المال فإنك تعمل للحصول على دخل عادي. ومما يثير المفارقة، أن الفائدة على المدخرات تفرض عليها ضرائب أيضًا بنسب الدخل العادي نفسها، وعندما تتقاعد ستفرض ضرائب على دخلك من رصيد المعاش كالدخل العادي، وإنني أرى أن هناك طرقًا لادخار المال أفضل من خطة رصيد المعاش.

دخل الاستثمار يعرف أيضًا بمكاسب *رأس المال*. يستثمر غالبية المستثمرين للحصول على دخل استثماري أو مكاسب رأس المال، وتحدث مكاسب رأس المال عندما تشتري بسعر منخفض وتبيع بسعر أعلى. على سبيل المثال، إذا اشتريت سهمًا قيمته ١٠ دولارات وبعته بـ ١٥ دولارًا، فهذه حالة لمكاسب رأس المال ربحت فيها ٥ دولارات وتخصم من ذلك الربح قيمة الضرائب كدخل استثماري.

الضرائب هي أحد الأسباب العديدة التي تجعلني نادرًا ما أستثمر في الأسهم؛ فليس من المنطقي بالنسبة لي أن أخاطر بالاستثمار في الأسهم لأدفع ضرائب

فقط إذا ربحت. مكاسب رأس المال من العقارات والأسهم تفرض عليها ضرائب حاليًا بنسبة ٢٠٪، وحصص الأرباح من الأسهم تفرض عليها ضرائب أيضًا بنسبة ٢٠٪.

الدخل السلبي يعرف أيضًا *بالتدفق النقدي*. في لعبة *Monopoly*، تعتبر الـ ١٠ دولارات التي يحصل عليها اللاعب كإيجار لصوبة زراعية واحدة مثالاً للدخل السلبي أو التدفق النقدي، وتفرض على الدخل السلبي أقل نسب ضرائب من بين جميع الدخول الثلاثة، وأحيانًا لا تفرض أية ضرائب.

إن الاستثمار في تدفق النقد الخالي من الضرائب يتطلب أعلى مستوى من التعليم والخبرة المالية. وسوف تتم مناقشة هذا الأمر بمزيد من التفصيل في جزء لاحق من هذا الكتاب.

حوّل حياتك

كانت المهمة التي مدتها ٩٠ يومًا عقب دورة العقارات التي استمرت ثلاثة أيام عملية تحويل، وكما يوضح مخروط التعلم تمامًا، كانت عملية محاكاة قبل فعل الشيء الحقيقي.

تعرف المحاكاة في عالم الرياضة *بالتمرين*، وتعرف في المسرح *بتجارب الأداء*.

في المدرسة، ليس هناك مجال للأخطاء؛ حيث يؤدي الطالب الاختبار ويقوم المدرس بطرح العدد الخطأ من العدد الصائب ويسجل الدرجة ويستمر الدرس.

أحد الأسباب التي تجعل الطلاب "الممتازين" لا يصلون إلى أقصى ما يمكنهم في الحياة هو أن ارتكاب الأخطاء يعني الغباء، وهذا من داخل سياقهم الذي يعتبر في هذه الحالة نظام الاعتقاد الذي تم غرسه فيهم.

في مجال الأعمال، يعرف مبادرو الأعمال أن الأخطاء تجارب للتعلم وهي في معظم الحالات ملاحظات قيمة ترتبط بنموذجهم أو منتجهم أو خدمتهم التجارية.

السبب في أنني أوصي بأن يمارس الناس لعبة *CASHFLOW* ١٠ مرات على الأقل ليس الفوز باللعبة لكن لارتكاب أكبر عدد ممكن من الأخطاء والتعلم من تلك الأخطاء. فكل مرة لا سيما التي تخسرها تجعلك أكثر ذكاء واستعدادًا للعالم الحقيقي، وكما يوضح مخروط التعلم، المحاكاة (الألعاب، التمرين، تجارب الأداء) هي ما تفعله قبل فعل الشيء الحقيقي.

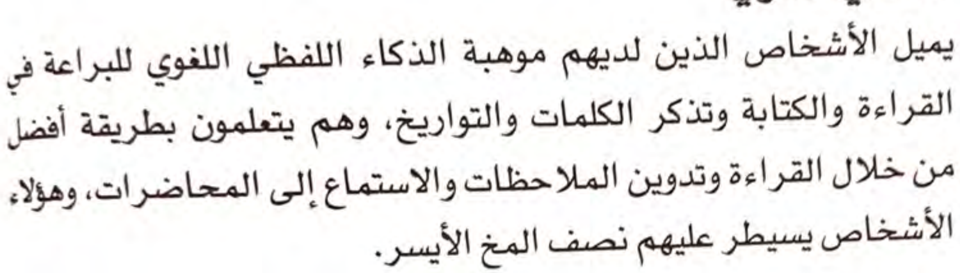
لماذا يفشل الطلاب؟

أحد أسباب أن كون الشخص طالبًا "ممتازًا" لا يضمن النجاح في الحياة هو: هناك أكثر من الذكاء الذي يعرفه النظام التعليمي.

في عام ١٩٨٣، نشر "هاوارد جاردنر"، أستاذ في كلية التربية للدراسات العليا بجامعة هارفارد، كتابه *Frames of Mind : The theory of Multiple Intelligences.*

وفيما يلي أوصاف موجزة لسبعة من أنواع الذكاء التي قدمها "جاردنر".

١. اللفظي اللغوي



يميل الأشخاص الذين لديهم موهبة الذكاء اللفظي اللغوي للبراعة في القراءة والكتابة وتذكر الكلمات والتواريخ، وهم يتعلمون بطريقة أفضل من خلال القراءة وتدوين الملاحظات والاستماع إلى المحاضرات، وهؤلاء الأشخاص يسيطر عليهم نصف المخ الأيسر.

وتعتبر المدرسة سهلة نسبيًّا إذا كنت قويًّا في هذا الذكاء، وغالبية الطلاب "الممتازين" أقوياء في الذكاء اللفظي اللغوي، ويواصل كثير منهم مسيرتهم ليصبحوا صحفيين ومحامين ومؤلفين وأطباء.



٢. المنطقي الرياضي

يؤدي الموهوبون بهذا النوع من الذكاء بشكل جيد في الرياضيات، ويشعرون بالراحة مع الأرقام والمسائل الحسابية والمنطق والأفكار التجريدية، وهؤلاء الأشخاص يسيطر عليهم غالبًا نصف المخ الأيسر.

ويؤدي الطلاب الذين يتمتعون بهذا الذكاء أيضًا بشكل جيد في بيئات التعليم التقليدي ويصبحون غالبًا طلابًا "ممتازين"، ويواصل كثير منهم مسيرتهم ليصبحوا مهندسين وعلماء وأطباء ومحاسبين ومحللين ماليين.



٣. البدني الحسي الحركي

هؤلاء الطلاب في الغالب موهوبون بدنيًّا، ويميلون إلى التعلم بشكل أفضل من خلال التنقل والممارسة.

ويظهر هذا الذكاء من خلال صالة الألعاب الرياضية، أو ملعب كرة القدم، أو إستوديو الرقص، أو إستوديو التمثيل، أو ورشة النجارة، أو ورشة السيارات.

فالرياضيون المحترفون، الراقصون، الممثلون، عارضات الأزياء، الجراحون، رجال الإطفاء، الجنود، أفراد الشرطة، الملاحون، سائقو

سيـارات السبـاق، والميكانيكيـون موهوبون فـي الغالب في هـذا النوع من الذكاء.

٤. **المكاني**

هذا الذكاء يكون قويًا في الفن، التصور، التصميم، وحل الألغاز، ويسيطر هؤلاء الأشخاص بشكل عام على النصف الأيمن من المخ.

ويميل الطلاب الموهوبون بهذا الذكاء إلى عدم الأداء الجيد في بيئات التعليم التقليدي، ويؤدون بشكل أفضل في المدارس التي تركز على الفن والتصميم والألوان والعمارة، ويواصل هؤلاء الطلاب مسيرتهم ليصبحوا فنانين ومهندسي ديكور ومصممي أزياء ومهندسين معماريين.

٥. **الموسيقي**

هذا الذكاء حساس تجاه الموسيقى والإيقاع ودرجة الصوت والنغم والرنين، والشخص الموهوب بهذا الذكاء غالبًا ما يغني ويعزف على الآلات الموسيقية بشكل جيد.

والشخص الموهوب في هذا النوع من الذكاء لا يؤدي بشكل جيد في مكان التعليم التقليدي، وإنما يكون أفضل حالاً في بيئات التعلم الموسيقية، مثل مدارس الفنون التعبيرية.

٦. **الاجتماعي**

هؤلاء الأشخاص متواصلون، وعادة ما يكونون مشهورين وانبساطيين، حساسين تجاه الحالات المزاجية للآخرين ومشاعرهم وطباعهم ودوافعهم.

ويؤدي الشخص الموهوب في هذا الذكاء غالبًا بشكل جيد في المدرسة، خاصة في المسابقات التي تحظى بشعبية مثل الترشح لاتحاد الطلاب، ويميل هؤلاء الأشخاص إلى العمل في المبيعات والسياسة والتدريس والعمل الاجتماعي.

٧. **الداخلي**

يطلق على هذا الذكاء غالبًا الذكاء الانفعالي، ويتعامل هذا الذكاء مع التأمل الذاتي والاستبطان، ويشير الذكاء الانفعالي إلى التمتع بفهم عميق لذاتك ومعرفتك بنقاط قوتك وضعفك وما يجعلك متفردًا مع القدرة على معالجة ردود الفعل والانفعالات.

والذكاء الداخلي حيوي في البيئات التي يوجد بها ضغط شديد، والذكا[ء] الداخلي مهم حقًّا للنجاح في أي مجال أو مهنة تقريبًا.

ذكاء النجاح

الذكاء الداخلي معناه التواصل داخل ذاتك، وهو يعني القدرة على التحدث مع نفسك والسيطرة على انفعالاتك. على سبيل المثال، عندما يقول الشخص الغاضب لنفسه: "عد لعشرة قبلما تتحدث"، فإن ذلك الشخص يتدرب على الذكاء الداخلي بمعنى آخر، يتحدث لنفسه قبل أن يفتح فمه ويطلق العنان لانفعالاته.

الذكاء الداخلي مهم للنجاح، خاصة في الفترات الصعبة وعندما يرغب الشخص في الاستقالة أو يشعر بالخوف.

جميعنا نعرف أشخاصًا انفعاليين للغاية، يميلون إلى إطلاق العنان لانفعالاتهم لتدمير حياتهم بدلاً من التفكير بشكل منطقي، وغالبًا ما يقولون أو يفعلون شيئًا ربما يندمون عليه بعد ذلك.

ليس معنى الذكاء الانفعالي الخلو من الانفعالات، وإنما معناه أن تعرف أنه لا ضير في أن تغضب لكن لا تفقد السيطرة على غضبك، وأن تعرف أنه لا بأس في الشعور بالأذى لكن ليس أمرًا حسنًا أن ترتكب شيئًا غبيًّا باسم الانتقام.

كثير منا يعرف شخصًا شديد الذكاء مثلاً في الرياضيات لكنه يدع انفعالاته تدمر جوانب أخرى في حياته.

والإدمان يكون غالبًا بسبب نقص الذكاء الانفعالي. والشخص عندما يكون محبطًا أو غاضبًا أو خائفًا، قد يفرط في الأكل أو يدمن المخدرات والكحوليات أو يدخل في علاقات غير مشروعة لتخدير الألم العاطفي، وبعض الأشخاص يذهبون للتسوق عندما يشعرون بالملل، وينفقون المال الذي لا حاجة بهم إليه.

من الناحية الإيجابية، جميعنا نعرف أشخاصًا تعرضوا للإساءة الشديدة لكنهم ترفعوا عنها. أحد الأمثلة، "نيلسون مانديلا"، الذي سجن ظلمًا في جنوب إفريقيا، لكنه خرج رجلاً عظيمًا وليس رجلاً غاضبًا، وفي النهاية ارتقى ليكون زعيمًا للبلد الذي سجنه. فالعظمة هي غالبًا انعكاس لشخص يتمتع بذكاء انفعالي شديد.

وأكرر مرة أخرى أن الذكاء الانفعالي يعادل "ذكاء النجاح" لأن الأشخاص الناجحين هم ناجحون في السيطرة على انفعالا[illegible]يما في المواقف المرهقة.

جميع ما يلي تعليقات تصف شخصًا يتمتع بذكاء انفعالي شديد.

- "هادئة عندما تتعرض للضغط".
- "تحقق أهدافها".
- "يتحكم في أعصابه".
- "يستطيع فهم وجهات النظر المتعارضة".
- "أقلع عن التدخين منذ خمس سنوات".
- "يتحرى الصدق حتى إن كان يبدو شريرًا".
- "تفي بوعودها".
- "مثابر ومنضبط".
- "لا تختلق الأعذار".
- "يعترف بأخطائه".

وهي أيضًا تعليقات تصف غالبًا أشخاصًا ناجحين.

التصرف كالأطفال

معظمنا رأى أطفالاً...

- يبكون عندما يكونون غير سعداء
- يشكون عندما لا ينجحون في إقناع الآخرين بفعل ما يريدون
- يتوقفون عندما يتعبون
- يكونون أنانيين فيما يتعلق بلعبهم
- يلومون شخصًا آخر على أخطائهم
- يكذبون
- يهرعون إلى والدهم أو والدتهم ليحصلوا على الأمان
- يشعرون بالغيرة عندما يحصل صديق لهم على لعبة جديدة
- يرفضون ترتيب ملابسهم
- ينتظرون أن يحصلوا على كل شيء

قد يتحمل معظم الكبار هذه التصرفات من الأطفال؛ لأنهم في النهاية مع
أطفال، وسيقول معظمهم: "سوف يتخلون عن هذا".

للأسف، لا يتخلى الكثيرون عن هذه التصرفات الصبيانية، ويصبح كثير من
البالغين بارعين في إخفاء عدم نضجهم العاطفي خلف مظهرهم وسلوكهم.

وجميعنا التقى بالغين يبتسمون ويتصرفون بأدب عندما نتعرف عليهم للمرة
الأولى، ثم بعد أن توطد معرفتك بهم، تتعرف على الطفل الفاسد الذي يختبئ خلف
قناع البالغ، وعندما نتغلب على سلوك الشخص ونوطد معرفتنا به أكثر، فإننا نرى غالبًا
افتقاره إلى النضج العاطفي، وقد تسمع عدم النضج هذا في تعبيرات مثل:

- "لا يمكن الوثوق به".
- "سوف تخبرك بأي شيء تريد أن تسمعه".
- "يبتسم لك، ثم يغتابك".
- "يفقد أعصابه بسهولة".
- "سوف يهرب عند الشدة".
- "دائمة الشكوى".
- "يخون زوجته".
- "جشعة".
- "لا يتقبل النقد".
- "تحب النميمة".

بمعنى آخر، كثير من الناس ينضجون جسديًّا، لكنهم يفشلون في أن ينضجوا عاطفيًّا، وكثير من البالغين لا يزالون أطفالاً بداخلهم، يلتحقون بالمدرسة ويحصلون على وظيفة ويظهر الطفل الصغير داخلهم في مكان العمل، ويحصلون على شيك الراتب ويظهر الطفل الصغير مرة أخرى فينفقون المال، وتمر السنون ويتساءلون يومًا عما حدث لحياتهم، لقد عملوا لسنوات طويلة لكن ليس لديهم شيء يتباهون به نتيجة لعملهم.

إن نقص النمو العاطفي هو الذي يعوق البالغين غالبًا في العالم الحقيقي؛ حيث يقضي كثير من البالغين حياتهم يفعلون ما يريدون فعله بدلاً من فعل ما يجب عليهم فعله.

والذكاء الانفعالي ضروري للنجاح على المدى الطويل، وقد يعني من الناحية العملية:

- الذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية بدلاً من البقاء في السرير
- حضور دورات تعليم مالي حتى إن لم تكن تريد ذلك
- التمتع باللطف، عندما لا يكون الآخرون كذلك
- التنزه، بدلاً من الأكل
- عدم تناول مشروب، حتى إن كنت تريده
- قول الحق، حتى إن كان يجعلك تبدو شريرًا
- إجراء مكالمة لا تريد إجراءها
- التطوع حتى عندما تكون مشغولاً
- التحكم في أعصابك بدلاً من فقدانها
- إطفاء التلفاز وقضاء وقت مع عائلتك، لا سيما إذا كان برنامجك المفضل مذاعًا

وأقولها ببساطة، النضوج يعني غالبًا النضوج العاطفي.

من اليرقة إلى الفراشة

عندما انتهت دورة العقارات التي استمرت ثلاثة أيام، بدأ تحولي. لم يكن تقييم ١٠٠ ملكية في ٩٠ يومًا أمرًا صعبًا للغاية حقًّا، فأي شخص تقريبًا يستطيع القيام به، كل ما كان عليَّ فعله هو الاستمرار لمدة ٩٠ يومًا وتطبيق ما تعلمته. لم يكن لديَّ مال كثير مثل معظم الناس، فالملازمون البحريون لا يجنون مالاً كثيرًا، ولم يكن لديَّ الكثير من الوقت لأنني كنت لا أزال أعمل طيارًا في سلاح البحرية وأحضر فصولاً مسائية للحصول على ماجستير إدارة الأعمال.

كانت الـ٩٠ يومًا اختبارًا لذكائي الانفعالي ذكاء النجاح.

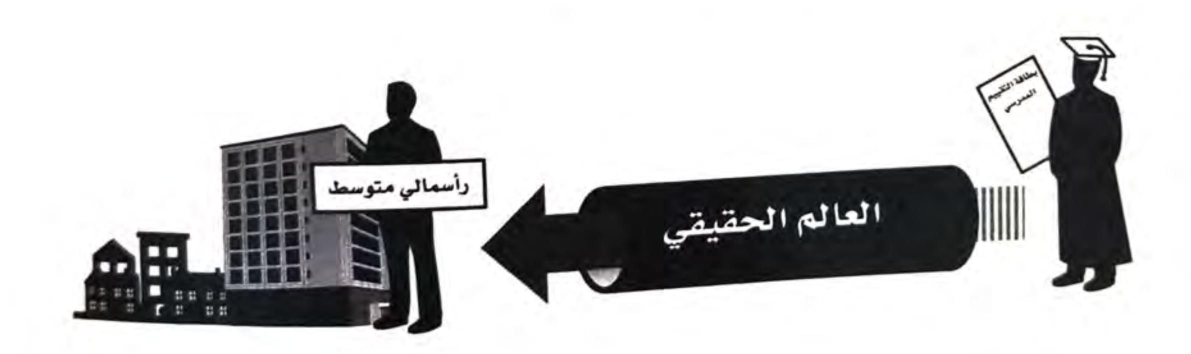
وفي نهاية فترة الـ٩٠ يومًا، كنت أعرف تمامًا الملكية التي ستكون أول استثمار لي، وكنت أعرف السبب وكنت متحمسًا للغاية، وكما كان الوالد الغني يقول غالبًا، كنت أرى عالمًا قليلون هم من رأوه من قبل.

كانت الملكية عبارة عن شقة بها غرفة نوم واحدة على جزيرة هاواي، وكانت
الجهة المقابلة لأحد أجمل شواطئ الجزيرة. تمت استعادة ملكية المجمعات السكنية
بأكملها وإغلاق رهنها وكان سعر الشقة ١٨٠٠٠ دولار.

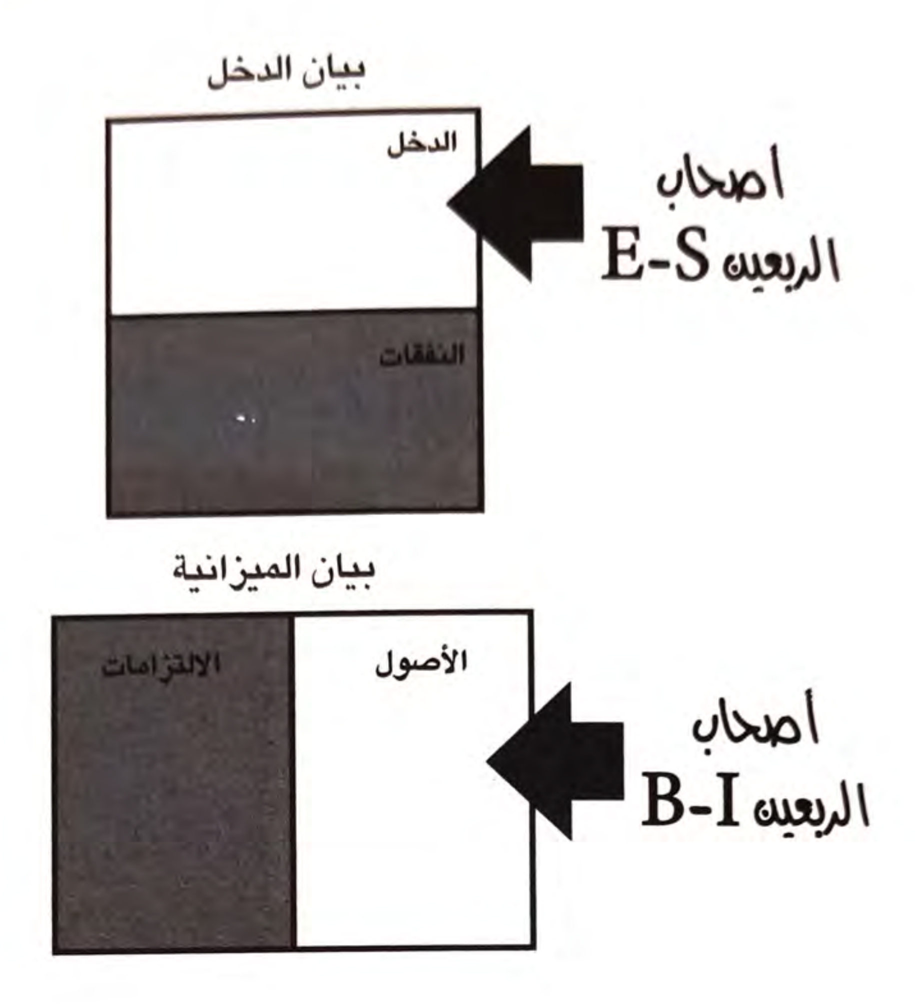
لم أكن أمتلك المبلغ المطلوب، بل لم أكن أمتلك الدفعة المقدمة.

واتباعًا لما تعلمته، استخدمت بطاقتي الائتمانية لدفع ١٨٠٠ دولار لتسديد الدفعة
المقدمة التي كانت ١٠٪، وقام البائع بتمويل مبلغ الـ ١٦٢٠٠ دولار المتبقية. بعد تسديد
جميع المصاريف، بما فيها قسط الرهن العقاري، كان يتوافر لي مبلغ ٢٥ دولارًا صافية
كل شهر، وقد غيرت هذه الصفقة الصغيرة حياتي.

ورغم أن الدخل السلبي لم يكن مبلغًا كبيرًا، فإن تحولي الشخصي كان هائلًا
لأنني عرفت حينها أنني أستطيع أن أكون غنيًا، وأنني أمتلك سياق والدي الغني
وعرفت أنني لن أحتاج إلى المال مرة أخرى مطلقًا، وعرفت أنني لا يمكن أن أقول أبدًا
مرة أخرى: "لا أستطيع تحمل تكاليفه". والأهم من ذلك، تحولت حياتي من حياة طالب
"متوسط" في مقياس تصنيف الدرجات في الوسط الأكاديمي إلى طالب "متوسط" في
عالم الرأسمالية، وقد كانت رغبتي في التعلم مبهجة.



لم أعد أهتم بدرجاتي في المدرسة الثانوية أو الجامعة؛ لأن بطاقة التقييم
المدرسي الوحيدة التي لها قيمة لدى الطلاب "المتوسطين" في عالم الرأسمالية هي
بيانهم المالي.



كيف فعلت ذلك؟

عندما تقاعدت أنا و "كيم"، كانت هي في الـ ٣٧ من العمر وكنت أنا في الـ٤٧، وكان كثير من الناس يسألوننا كيف فعلنا ذلك. القول بأنه من الصعب شرح الأمر يعتبر تصريحًا مقتضبًا. تخيل أننا نقول لأشخاص طبيعيين، متعلمين تعليمًا جيدًا في الغالب، إننا استغللنا الدين والضرائب لنصير أغنياء ونتقاعد مبكرًا.

بدلًا من الكلام، قضينا السنوات القليلة التالية في ابتكار لعبة *CASHFLOW* الخاصة بنا، وهي اللعبة الوحيدة في العالم التي تستخدم البيان المالي كسجل للنتائج.

والهدف من اللعبة هو تعليم اللاعبين كيف يحولون دخلهم العادي إلى دخل سلبي واستثماري، وأفاد العديد من اللاعبين أن اللعبة غيرت حياتهم؛ وذلك لأنها صممت لتغيير سياق الشخص.

لقد تغيرت حياتي

رغم أنني تعلمت الكثير بعد قضائي سنوات طويلة مع الوالد الغني، تطلب دورة في العقارات و٩٠ يومًا من ارتكاب الأخطاء لكي يستنير عقلي، وعندما حدث ذلك عرفت أن تحولي قد بدأ. ورغم أن خمسة وعشرين دولارًا شهريًا لم يكن مبلغًا كبيرًا لكنها كان خطوة هائلة تجاه الربعين B و I.

تغيرت وجهة نظري، وتغير تركيزي، وبدأ تحولي.

في الختام

إن المأساة اليونانية التي تستمر في أنحاء العالم حتى النهاية ليست خطأ، وإنما هي ما يحدث عندما تعتمد دولة أو مؤسسة أو شخص على الإنجازات النبيلة، وهي نتيجة الركون إلى الماضي والتغافل عن أن العالم يتغير.

وسبب خسارة العديد من الرياضيين المحترفين والفائزين باليانصيب وكثير من الذين يجنون دخلاً كبيرًا لكل شيء هو أنهم يفشلون في تحويل مالهم... وأنهم بتحويل مالهم ربما استطاعوا تغيير حياتهم.

مشكلة المدرسة هي أن غالبية الأطفال يأتون من بيوت (سياق) بها آباء يعملون للحصول على دخل عادي والتحقوا بالمدرسة (سياق... معزز) لكي يتعلموا أن يعملوا للحصول على دخل عادي. وهذا تعليم، وليس تحولاً.

سبب صعوبة التحول حتى بالنسبة للطلاب "الممتازين" هو أن التحول يحتاج إلى الذكاء الانفعالي أكثر من أي نوع آخر من أنواع الذكاء.

عندما يتعلم الشخص تحويل ماله من الدخل العادي إلى الدخل الاستثماري والسلبي، فإنه يبدأ *التحول* من سياق الربعين E، S إلى سياق الربعين B، I، وهي عملية التحول نفسها التي تمر بها اليرقة قبل أن تصبح فراشة.

إذا أردت تغيير حياتك، فعليك أن تغير سياقك وأن تتعلم تغيير نوع الدخل الذي تعمل للحصول عليه.

وتذكر: لا تحاول تعليم الحيوانات الغناء... إلا إذا *أرادت* الحيوانات أن تتعلم الغناء.

خطوات عملية للآباء

علموا أطفالكم أن المال لا يجعل الناس أغنياء.

يعتقد الكثيرون أن المال هو ما يغني الناس، لكن في الواقع قد يتسبب المال في إفقار الناس.

خلال ليالي تعليم الثروة العائلية، استخدموا مثال نجوم الرياضة أصحاب الملايين الذين يفلسون؛ فهذا التناقض الفكري سيدفع عقل طفلك إلى الانفتاح والبحث عن أجوبة لفهم العلاقة بين *المال والثراء*.

ثم استخدموا لعبة *Monopoly* أو لعبة *CASHFLOW* لشرح سبب كون الأشخاص الذين يمتلكون أكبر عدد من الصوبات الزراعية والفنادق الحمراء وأكبر عدد من الأصول في بيانهم المالي هم أغنى الأشخاص في العالم.

تحدثوا عما يجعل الناس أغنياء واستخدموا هذا الكتاب أو دليل Study Guide لشرح الأسباب التي تجعل الأغنياء فقراء، وسوف تؤدي هذه المناقشات إلى أن يدرك أطفالكم أن عقلهم وليس مالهم هو ما يجعلهم أغنياء، وربما يدركون أنهم ليسوا بحاجة إلى المال ليصيروا أغنياء.

ماذا تعلم

المدارس...

الجشع أم

الكرم؟

الدرس السابع:

لماذا العباقرة كرماء؟

ما السر في تربية طفل يتمتع بالكرم؟ إنها مسألة بسيطة للغاية حقًّا: بدون التعليم المالي، يترك الكثيرون المدرسة وهم في يأس واحتياج وجشع مالي؛ حيث إن التعليم المالي، ذلك النوع من التعليم المالي الذي يغَيِّر كلاًّ من العقل والروح ينبهنا إلى وجهات النظر الأخرى، ويبين لنا مدى أهمية النظر إلى وجهي العملة.

ماذا تعلم المدارس أطفالنا؟ هل تعطيهم سمكًا يأكلونه... وتبقيهم معوزين وعلى الأغلب جشعين؟ أم تعلم الأطفال الصيد... وأن يعتمدوا على أنفسهم وأن يكونوا مبتكرين ومسئولين بالقدر الكافي عن إطعام أنفسهم؟

يمكنك بصفتك والدًا أن تبين للطفل طريقًا في الحياة يمكنهم من خلاله تعلم استغلال مواهبه، وعبقريته لخلق حياة ينعم فيها بالتحرر من الخوف والقلق من كيفية بقائه، وبإيجاد العبقرية وتنميتها لدى طفلك فأنت تعلمه أيضًا أن يكون كريمًا.

توضيح المسألة

هناك العشرات من الأسئلة التي أسأل نفسي عنها عندما أفكر فيما يتعلمه الأطفال في المدرسة وكيف أن معظم المدارس تعد أطفالنا إعدادًا سيئًا للعالم الحقيقي.

لماذا يحتاج معظم الطلاب الذين يتركون المدرسة إلى أمن وظيفي؟

- لماذا ينتظر العديد من الموظفين من أرباب عملهم أن يهتموا بهم مدى الحياة؟
- لماذا يعتبر الضمان الاجتماعي أحد أكبر البرامج الحكومية في التاريخ الأمريكي؟

- لماذا ستفلس أمريكا، وستعجز عن تمويل العناية الطبية وبرامج الرفا الاجتماعية الأخرى؟
- هل احتياجنا سببه عجز النظام التعليمي عن إعداد الطلاب للعا الحقيقي؟
- هل تشجع مدارسنا عقلية "الاستحقاق"؟
- هل تدمر مدارسنا الحلم الأمريكي؟

أمريكا: أرض المعوزين

منذ أكثر من مائة وخمسين عامًا، كتب "ألكسيس دو تكوفيل"، وهو أرستوقراطي فرنسي، عن تأثير الحلم الأمريكي وكيف هاجر الملايين إلى أمريكا من جميع أنحا العالم سعيًا وراء ذلك الحلم الأمريكي.

في أوروبا وآسيا، في ذلك الوقت، كانت هناك طبقتان أساسيتان من الناس: الطبقة الملكية وعامة الشعب، فالشخص الذي يولد في طبقة الفلاحين لن يتمكن أبدًا من أن يكون من الطبقة الملكية مهما عمل بجهد، وكان الحلم الأمريكي يمثل فرصة للفلاح لكي يصبح "من الطبقة المَلَكية" الأمريكية، شخص يستطيع أن تكون لديه ملكية وأن يتحكم في الإنتاج (سلع أو خدمات مشروع تجاري يمتلكه) وأن يعمل بجهد لخلق الحياة التي يحلم بها. ويعتبر الحلم الأمريكي - روح مبادرة الأعمال - هو القوة الدافعة للرأسمالية.

كان الحلم هو الحماس الذي دفع الناس إلى ترك أوطانهم والهجرة إلى أمريكا. وبينما كان أغلب الأمريكيين سعيدين بالانضمام إلى الطبقة المتوسطة الأمريكية، أنشأت أمريكا طبقة نبلاء خاصة بها - مبادري أعمال مثل "هنري فورد"، "توماس إديسون"، "والت ديزني"، "ستيف جوبز"، "مارك زوكربيرج".

اعتقد "ألكسيس دو تكوفيل" أن الأمريكيين يمكن أن يتحملوا الفجوة بين الأغنياء والفقراء طالما كان هناك أمل بأن ينتقل الشخص من طبقة الفلاحين إلى الطبقة الوسطى، بل إنه قد يصير غنيًّا.

في عام ٢٠٠٧، عندما انهارت الأسواق، بدأ الحلم الأمريكي في الانهيار. ومع استمرار الأزمة الاقتصادية فترة طويلة وفقدان الكثيرين وظائفهم ومنازلهم

ومشاريعهم التجارية وأموال التقاعد الخاصة بهم، بدأ الحماس الذي كان القوة الدافعة في هذا البلد في الفتور.

كانت قاعدة مكانة الطبقة الوسطى تتمثل في امتلاك منزل، واليوم أصبحت قيمة ملايين المنازل أقل من كمية الرهن العقاري، وفقد الملايين منازلهم ويلجئون إلى الاستئجار، وينتقل المزيد من الناس حاليًا من الطبقة الوسطى وينضمون إلى صفوف الفقراء، بدلاً من الانتقال إلى الطبقة العليا أو طبقة الأغنياء.

في عام ٢٠١١، زاد عدد الأمريكيين الذين يعيشون في حالة فقر إلى ٤٦,٢ مليون شخص، ويعيش أمريكي واحد من بين ستة أمريكيين تقريبًا في حالة فقر والعدد يتزايد. عندما لا يمتلك الشخص ملكية، فإنه ينضم إلى صفوف الفقراء ويصبح معتمدًا على الحكومة للاهتمام به، وللأسف يلجأ بعض الأشخاص إلى الجريمة - جرائم الشوارع وجرائم السرقة والاختلاس التي يقوم بها أصحاب المهن المرموقة اجتماعيًا في التجارة.

مع تزايد عدد الأشخاص الذين يخسرون ملكيتهم الشخصية، يتزايد احتمال أن تسبب فلسفات الشيوعية والاشتراكية والفاشية التمرد داخل أمريكا، وبالتالي سيصبح الرأسماليون هم العدو الجديد.

أصبحت أمريكا دولة عظمى؛ لأن الناس جاءوا إليها بحثًا عن فرص لحياة أفضل، كانوا يريدون النجاح وأن يصبحوا رأسماليين، ثم تغير شيء ما. واليوم، يشعر الكثيرون بأن لديهم *حقًا* في الحلم الأمريكي، بدلاً من العمل بجهد سعيًا وراء الحلم الأمريكي.

ويبدو أن ملايين الأشخاص في جميع أنحاء العالم وليس الأمريكيون فحسب يعتقدون أن العالم يدين لهم بالمعيشة؛ حيث يذهب كثير من الناس إلى المدرسة ويتلقون تعليمًا عظيمًا، ويحصلون على عمل ثم ينتظرون من الشركة التي يعملون بها أو الحكومة أن تهتم بهم مدى الحياة.

لقد لعبت عقلية الاستحقاق المتنامية دورًا في الطريقة التي ينظر بها الأفراد إلى المسئولية المالية الشخصية.

ثم تتبادر هذه الأسئلة إلى الذهن:

- إلى أي مدى تعتبر المشكلات المالية، لا سيما التي واجهتها اليونان وفرنسا وولاية كاليفورنيا، نتيجة لموقف الاستحقاق؟
- لماذا تذهب بعض من أفضل مزايا الاستحقاق إلى قادتنا؛ رئيس الولايات المتحدة، وزعماء الكونجرس، والموظفين الحكوميين الآخرين؟ فعندما

يتم انتخاب الرئيس أو عضو الكونجرس، نهتم نحن دافعي الضرائب بهم مدى الحياة، وأسأل نفسي: إذا كانوا مؤهلين ليكونوا قادة لنا، فلم لا يمكنهم الاعتناء بأنفسهم؟

- لماذا يشعر الموظفون الحكوميون بأن لهم الحق في الأمن المالي مدى الحياة؟ متى يحدث التحول من الموظفين الحكوميين إلى الموظفين الذين يخدمون *أنفسهم*؟ كم عدد الموظفين الحكوميين الذين يعملون من أجل الحصول على الأمن الوظيفي والمزايا الوظيفية بدلاً من الخدمة؟
- لماذا يشعر كبار الإداريين التنفيذيين وغيرهم من المديرين التنفيذيين بالشركات بأن لهم الحق في حزم مالية أكبر وأفضل من موظفيهم؟ فإن كانوا أذكياء بالقدر الكافي ليكونوا موظفين ذوي أجور عالية، ألا يجب عليهم أن يكونوا أذكياء بالقدر الكافي ليعتنوا بأنفسهم؟
- لماذا يشعر الناس حول العالم بأن لهم الحق في أن تعتني بهم حكومتهم أو رب عملهم مدى الحياة؟

ما مصدر موقف الاستحقاق هذا؟ هل مصدره مدارسنا والنظام التعليمي الذي تديره نقابات المعلمين التي تقاتل للحصول على تثبيت وظيفي وأمن وظيفي ومزايا وظيفية مدى الحياة؟ لماذا يقيِّم المعلمون الطلاب بالدرجات ويرفضون أن يتم تقييم أدائهم كمهنيين؟ هل ينقلون عقلية الاستحقاق لديهم لأطفالنا؟ هل يمكن للتعليم المالي أن يؤثر في عقلية الاستحقاق التي نراها في النظام التعليمي الأمريكي؟

رؤية أمريكا للرأسمالية

في مقدمة هذا الكتاب، اقتبست من كتاب د. "فرانك لونتز" الذي بعنوان *What Americans Really Want...Really*، واقتبست على وجه التحديد تعليقاته عمن يحترمهم الأمريكيون اليوم ومن يكرهونهم، وأريد أن أكرر ما كتبه هنا؛ لأنه يتوافق بشكل كبير مع النقاط الرئيسية في هذا الفصل -فكرة أن مدارسنا تعلم الطلاب الاحتياج والجشع.

> "... *يصعب تحديد العاطفة التي أصبحت أقوى:* ***احترام مبادئ الأعمال أم كراهية*** *المديرين التنفيذيين*".

ويقول د. "لونتز" أيضًا:

"في الحقيقة، يثق الأمريكيون حاليًا بمبادري الأعمال أكثر من ثقتهم بالمديرين التنفيذيين بنسبة ٣ إلى ١".

"في عالم اليوم، يخيف "الرأسماليون" الناس، و "الرأسمالية" هي اختصار للرأسماليين الذين يحصلون على عشرات الملايين من الدولارات في اليوم نفسه الذين يستغنون فيه عن ١٠٠٠٠ موظف".

وجد د. "لونتز" أن الأمريكيين يحترمون مبادري الأعمال الذين لا يزالون يسعون وراء الحلم، ويكتب:

"مالكة المشروع التجاري الصغير، حتى إن كانت (المشروعات الصغيرة التي تمتلكها الإناث هي من بين المكونات الأسرع نموًّا في الاقتصاد المنكمش) ناجحة، لا تمنح علاوات يصل إجماليها إلى عشرات الملايين، فهي لا تمتلك مظلة ذهبية، إلا إذا كان مشروعها التجاري يقدم دروسًا في القفز بالمظلات. وعليها أن تنظر إلى الموظفين مباشرة في أعينهم عندما يحين الوقت لفصلهم بدلاً من إصدار مرسوم من الشركة، ولقد تحملت فترة طويلة من الأرق، تثير الأفكار وتغير اتجاهات الرأي بشأن ما إذا كان المشروع التجاري سينجح حقًّا وما إذا كانت ستخذل موظفيها.

يدرك الأمريكيون أن هناك مخاطرة أكبر في استثمار وقتك ومالك وحماسك في بدء مشروع صغير بل إنه من الأصعب أن تجعله مشروعًا ناجحًا، وهذه المخاطر التي يقدم عليها أصحاب المشروعات الصغيرة كلها بحثًا عن مكافأة مالية أقل من نظرائهم من المديرين التنفيذيين".

ونكرر تعبير د. "لونتز" بشأن شهادات ماجستير إدارة الأعمال:

"انسوا شهادات ماجستير إدارة الأعمال، فمعظم كليات إدارة الأعمال تعلمكم كيف تنجحون في شركة كبيرة بدلاً من تدشين شركات خاصة بكم".

الرأسماليون في مقابل الرأسماليين الإداريين

"جون بوجل"، مبادر أعمال ورأسمالي حقيقي، هو مؤسس شركة فانجارد فندس، إحدى أكبر شركات الاستثمار المشترك في العالم، وهو ينتقد بشدة *الرأسماليين الإداريين*.

في كتابه *The Battle for the Soul of Capitalism*، يتناول "بوجل": "كيف أضعف النظام المالي المُثُل الاجتماعية ودمر الثقة بالأسواق وسرق تريليونات من المستثمرين".

وفي حوار معه حول كتابه قال: "لدينا ما أصفه في كتابي بطفرة جينية مرضية من رأسمالية *المالك التقليدي*؛ حيث يعرض المالكون نصيب الأسد من رأس المال ويحصلون على نصيب الأسد من الأرباح، إلى شكل جديد من *رأسمالية المدير*: حيث يضع المديرون مصالحهم قبل المالكين المباشرين"، وبعبارة *المالكين المباشرين* يشير "بوجل" إلى حملة الأسهم في الشركات العامة.

يقول "بوجل" إن كثيرًا من أكبر الشركات لدينا يديرها *رأسماليون إداريون* وليس رأسماليين حقيقيين، وهم موظفون وليسوا مبادري أعمال، وكثير من الرأسماليين الإداريين هم طلاب "ممتازون" يتخرجون في أفضل كليات التجارة، والرأسماليون الإداريون ليسوا مبادري أعمال؛ لأنهم لا يدشنون المشروع التجاري ولا يملكونه، وهم لديهم مسئوليات كرأسماليين إداريين لكنهم لا يتحملون المخاطر المالية الشخصية، ويحصلون على راتب... سواء أكان العمل التجاري مزدهرًا أم فاشلاً؛ وحتى عندما يخسر الموظفون وظائفهم أو يخسر حملة الأسهم استثمارهم.

وينتقد "جون بوجل" على وجه الخصوص "جاك ويلش"، الرئيس التنفيذي السابق لشركة جنرال إليكتريك، الذي كان رأسماليًّا إداريًّا، موظفًا في جنرال إليكتريك. "توماس إديسون" هو مبادر الأعمال الذي أنشأ جنرال إليكتريك، لم يكمل الدراسة وكان معلموه يطلقون عليه "مشوش العقل".

من الناحية الأخرى، "جاك ويلش" رجل متعلم تعليمًا عاليًا، مهندس كيميائي حاصل على شهادة الدكتوراه من جامعة إلينوي، كما أنه أحد كبار المديرين التنفيذيين المرموقين في العالم، ويعتقد الكثيرون أنه أحد أفضل المديرين التنفيذيين على الإطلاق، وهو ضيف دائم في البرامج الحوارية المالية باعتباره حجة في عالم المال والأعمال.

ويختلف "بوجل" مع هذا ويصف "ويلش" بأنه رأسمالي إداري أدى عملاً جيدًا في إثراء نفسه، لكنه أدى عملاً سيئًا لموظفي جنرال إليكتريك وحاملي أسهمها.

وقد انكشف جشع "جاك ويلش" خلال دعوى طلاقه. وفي كتابه *The Battle for the Soul of Capitalism*، يقول "بوجل" عن "جاك ويلش":

> "ألقيت الأضواء على جاك ويلش الذي يعمل في جنرال إليكتريك بصورة متساوية بسبب هفواته خارج إطار الزواج الشرعي، وأظهرت دعوى الطلاق المقابل "الخفي" الذي يمنح في العادة للمديرين التنفيذيين المتقاعدين لكن نادرًا ما يكشف عنه. (ولولا طلاقه، لم يكن ليعلم حتى حملة الأسهم، المالكون الحقيقيون لشركة جنرال إليكتريك، الراتب



الذي كان يتقاضاه ويلش). بينما كان المقابل الإجمالي الذي يتقاضاه كمدير تنفيذي لشركة جنرال إليكتريك يقارب بالتأكيد مليار دولار، قدرت مزايا التقاعد الوفيرة من قبل أحد المعلقين بأنها تساوي ملياري دولار في العام، شاملة شقة في مدينة نيويورك وتوصيل الزهور ومختلف أنواع المشروبات بشكل يومي، وانتفاع غير محدود بطائرة الشركة الخاصة. فضلاً عن ذلك، يبدو أنه لم يدخر سوى القليل، نظرًا لأنه كان يتبرع للجمعيات الخيرية بمبلغ ٦١٤ دولارًا فقط شهريًا".

يذكر "بوجل" أن معاش التقاعد الخاص بـ "جاك ويلش" كان يمنحه له مجلس إدارة جنرال إليكتريك... الذين هم أيضًا رأسماليون إداريون.

"كانوا يمنحون هذه المكافآت رغم أن سوق التعاملات المالية لم تبين أن "ويلش" كان يبلي بلاء حسنًا. ففي عام ٢٠٠٠، كانت أعلى قيمة لأسهم جنرال إليكتريك في السوق ٦٠٠ مليار دولار. وعندما تقاعد "جاك ويلش"، انخفضت قيمة جنرال إليكتريك إلى ٣٧٩ مليار دولار في مطلع عام ٢٠٠٥".

ولو كان "توماس إديسون" حيًّا، لتساءلت عما إذا كان سيكافئ "جاك ويلش" بمثل ذلك السخاء؟

صناعة الاستثمار المشترك

تعبيرًا عن مخاوفه من "نظام التقاعد" ككل، يستهدف "بوجل" المديرين التنفيذيين في شركات الاستثمار، وهو يعتقد أن التقاعد سيكون *الأزمة المالية الضخمة القادمة* في هذا البلد.

"بوجل"، وهو عالم ببواطن الأمور في صناعة الاستثمار المشترك، منزعج بشكل خاص من الجشع الموجود في صناعة الاستثمار المشترك، ويقول:

"عندما دخلت في هذا المجال لم يكن هناك سوى شركات خاصة صغيرة نسبيًا، وكانت هذه الشركات تدار من قبل محترفين في الاستثمار.

واليوم، تغير ذلك على جميع الأصعدة، فقد أصبحت هذه الشركات عملاقة ولم تعد خاصة، تمتلكها تكتلات مالية عملاقة، سواء كانت ديوتش بنك، مارش آند ماكلينن، أو صن لايف أوف كندا. وتتم إدارة الحصة الكبرى من أصول الاستثمار المشترك بشكل أساسي من قبل تكتلات مالية، وهم منخرطون في العمل التجاري ليجنوا عائدًا على رأس مالهم في التجارة وليس عائدًا على رأس مالك".



يوضح "بوجل" أنه في الاستثمار المشترك، تقوم أنت كمستثمر بعرض ١٠٠٪ المال وتتحمل ١٠٠٪ من المجازفة، بينما لا تعرض شركة الاستثمار المشترك أي ولا تتحمل أية مجازفة، ومع ذلك تحتفظ بـ٨٠٪ من العائدات، ويحصل المستثمر ٢٠٪ من المكاسب، إن كانت هناك مكاسب.

وارين بافيت يتفق

يعتبر "وارين بافيت" أحد أكبر المستثمرين في عصرنا، وهو رأسمالي ومبادر أعمال *وليس* رأسماليًّا إداريًّا.

وفيما يلي رأي "وارين بافيت" في مديري المحفظة الاستثمارية في الشركات الرأسماليين الإداريين، الذين معظمهم طلاب "ممتازون" تخرجوا في كليات عريقة. يقول:

"يفيد المهنيون في المجالات الأخرى الذين يعملون بدوام كامل، ولنقل مثلاً أطباء الأسنان، الرجل العادي كثيرًا، لكن إجمالاً لا يحصل الناس على مقابل لمالهم من مديري المحفظة الاستثمارية المحترفين".

إن كانت هذه حقيقة، فربما يتم التعبير عنها بطريقة أخرى: الذين يختارون ألا يتلقوا تعليمًا ماليًّا أو يلعبوا دورًا فعالاً في استثماراتهم، ويعهدون بدلاً من ذلك بمالهم لمديري محفظة استثمارية محترفين، هم يتخلون عن مسئوليتهم عن مستقبلهم المالي وإن كان "بافيت" محقًّا، فهم يحصلون على قيمة قليلة مقابل ذلك. ولنعبر عن ذلك بطريقة أخرى: ما مدى خطورة أن تعهد بمالك "لمحترف" يولي أهمية قليلة لجعل المال يعمل لصالحك؟

البيروقراطيون: طلاب "جيدون"

الغالبية العظمى من الطلاب الذين يتخرجون في المدارس الأساسية والمدارس الثانوية هم طلاب "جيدون"، يعلمهم، بشكل عام، طلاب "ممتازون"... بعض من ألمع الطلاب الذين يواصلون تعليمهم ليصبحوا معلمين، ما الذي يصبح عليه الطلاب "الجيدون" عندما يختارون طريقهم في الحياة؟ رأيي أنهم يصبحون بيروقراطيين.

ما المقصود بالبيروقراطي؟

منذ عقود، قال والدي الغني: "مشكلة العالم أنه يدار حاليًا من قبل البيروقراطيين". وعرف البيروقراطي بأنه شخص يشغل منصبًا ذا سلطة مثل المدير التنفيذي، الرئيس، مدير المبيعات، أو المسئول الحكومي لكن لا يتحمل أية مخاطر مالية شخصية. ولمزيد من الشرح، قال: "قد يخسر البيروقراطي كثيرًا من المال، لكنه لا يخسر مالاً خاصًا به؛ حيث إنه يحصل على راتبه سواء أدى عملاً جيدًا أم لا".

عندما تنظرون إلى البيروقراطيين الذين يديرون الدولة خاصة زعماءنا السياسيين أعتقد أنكم ستجدون أن معظمهم محامون. فرئيس مصرف الاحتياطي الفيدرالي "بين بيرنانك" أستاذ جامعي سابق، كما أنه طالب "ممتاز" أصبح طالبًا "جيدًا" (بيروقراطيًا) وأقوى مصرفي في العالم، ونحن نتساءل لماذا نعاني أزمة مالية.

قال والدي الغني: "الرأسمالي الحقيقي مبادر الأعمال يعرف كيف يأخذ الدولار ويحوله إلى مائة دولار، لكن إن أعطيت البيروقراطي دولارًا فسينفق مائة".

ونحن نتساءل لماذا لدينا أزمة مالية عالمية.

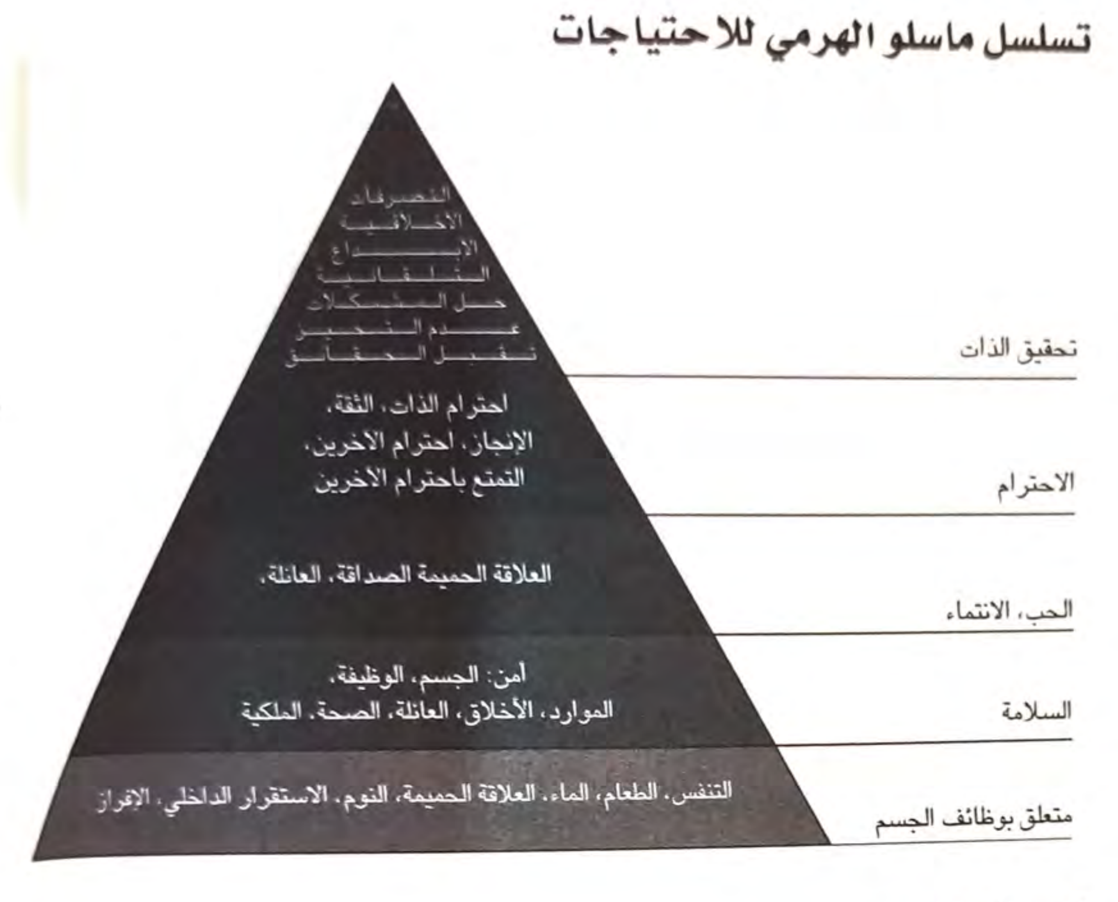
ماذا تعلم المدارس؟

بدون التعليم المالي، يترك الكثيرون المدرسة يائسين ومعوزين وجشعين ماليًا، ولقد سمع معظمنا المثل الذي يقول: "اليائسون يفعلون أمورًا يائسة"، ويمكن أن يقال أيضًا "المعوزون يفعلون أمورًا يائسة".

الرسم البياني التالي هو تسلسل ماسلو الهرمي للاحتياجات، ويصف نظرية قدمها لأول مرة العالم النفسي "أبراهام ماسلو" في بحثه الذي قدمه عام ١٩٤٣ بعنوان "نظرية الدوافع الإنسانية"، وتم التعبير عنها بشكل مستفيض في كتابه الذي نشر عام ١٩٥٤ بعنوان *Motivation and Personality*.

يشير تسلسل ماسلو الهرمي إلى أن الأشخاص يتم تحفيزهم لإشباع احتياجاتهم الأساسية قبل الانتقال إلى احتياجات أخرى أكثر تطورًا. ويتم تصوير هذا التسلسل الهرمي غالبًا كهرم تتكون فيه المستويات السفلى من الاحتياجات الأساسية للغاية، بينما تأتي الاحتياجات الأكثر تعقيدًا في قمة الهرم.

تسلسل ماسلو الهرمي للاحتياجات



المصدر: إبراهام ماسلو

أعيد طبعه بتصريح، وقد تم تعديل العمل الأصلي.

مستوى ماسلو الثاني: السلامة

أرى أن مدارسنا تفشل في إشباع احتياجات الطفل في مستوى ماسلو الثاني، وهو السلامة، ولهذا يترك الكثيرون المدرسة معوزين وجشعين على حد سواء.

وبدون تعليم مالي حقيقي، لن يشعر الناس بالسلامة والأمان أبدًا، أو السيطرة على مواردهم، وأمن عائلتهم، وصحتهم، وملكيتهم.

يترك معظم الناس المدرسة وهم بحاجة إلى الأمن المالي، الذي يطلق عليه أيضًا الراتب الثابت، ويفعل كثير من الناس أي شيء للاحتفاظ بعملهم... وأنا أعني ذلك، وبدون التعليم المالي يصبح الناس يائسين ويتشبثون بالوظيفة ويعيشون خوفًا من فقدان عملهم ومنزلهم ومزاياهم ومعاشاتهم، وينهي الكثيرون سنوات عملهم وهم معوزون ومعتمدون على الضمان الاجتماعي والعناية الطبية.

ولهذا يخالف بعض المديرين التنفيذين ومديري المحفظة الاستثمارية مبادئهم وقيمهم الأخلاقية، ويسرقون في بعض الحالات موظفيهم أو حملة الأسهم أو عملاءهم بشكل نشط، وأنا على يقين بأنكم تستطيعون أن تفكروا في أمثلة لمديرين تنفيذيين

ومديري محفظة استثمارية في الشركات استخدموا الخداع والمكر أو حتى السلوك الإجرامي لتكوين ثرواتهم.

العديد من هؤلاء الذين تبادروا إلى ذهني تصدروا عناوين الأخبار وصنعوا تاريخًا، وربما يكونون في السجن حاليًا.

ولهذا تعتبر كلمات "جون بوجل"، التي يتم تكرارها هنا، كاشفة بالنسبة لما يحدث في غرف مجالس الإدارات في أكبر الشركات لدينا:

"ألقيت الأضواء على جاك ويلش الذي يعمل في جنرال إليكتريك بصورة متساوية بسبب هفواته خارج إطار الزواج الشرعي، وأظهرت دعوى الطلاق المقابل "الخفي" الذي يمنح في العادة للمديرين التنفيذيين المتقاعدين لكن نادرًا ما يكشف عنه".

بمعنى آخر، لو لم يخن "جاك ويلش" زوجته، فربما لم يكن ليكتشف مطلقًا مدى الغش الذي كان يمارسه هو ومجلس إدارته على المالكين الحقيقيين لشركة جنرال إليكتريك، وأكرر مرة أخرى: مسألة أخلاقية أخرى، ولاحظوا أن كلمة "أخلاق" موجودة في مستوى ماسلو الثاني.

هل هذا هو ما تعلمه مدارسنا لأفضل الطلاب وألمعهم؟ أخشى أن يكون كذلك.

قصتي

أعتقد أن الحلم الأمريكي في طريقه للانهيار؛ لأن كثيرًا منا فقدوا بوصلاتهم الأخلاقية، فمدارسنا لا تلبي الاحتياجات التعليمية لطلابنا، خاصة في مستوى ماسلو الثاني في التسلسل الهرمي للاحتياجات، وهو السلامة، ونرى عددًا كبيرًا جدًّا من الأطفال خاصة من الأحياء الفقيرة يلجئون إلى الجريمة وعنف الشوارع.

كان والدي الغني غالبًا ما يقول: "المعوزون يصبحون جشعين، والجشعون يصبحون يائسين، واليائسون يفعلون أمورًا يائسة".

كانت أكبر هدية أعطاني إياها والدي الغني هي أنه بين لي وجهي العملة بين الموظف ومبادر الأعمال، وعرضني أنا و "مايك" لحياة صاحب المشروعات ووفر لنا بيئة يمكن أن يزدهر فيها فكر مبادرات الأعمال؛ لذا فأنا لست بحاجة اليوم إلى وظيفة وراتب ثابت ومال وعلاوات ودعم حكومي أو ضمان اجتماعي وعناية طبية. ولقد وصلنا أنا وزوجتي إلى مستوى ماسلو الرابع، مستوى الاحترام، وقد أتاحت لنا هذه الثقة أن

نكون مبادري أعمال، وأن ندشن شركة ذا ريتش داد The Rich Dad في عام ١٩٩٦ بعد عامين من "تقاعدنا" في عام ١٩٩٤.

وقد دفعتنا شركة ذا ريتش داد The Rich Dad إلى مستوى ماسلو الخامس: مستوى تحقيق الذات، فنحن لسنا بحاجة إلى راتب ثابت وإنما نعمل لأننا نحب عملنا ونتشارك ما نعرفه حتى يتسنى للآخرين أيضًا النمو والازدهار. ورغم أننا نجني الكثير من المال، فإن ذلك المال لا نضعه في جيبونا وإنما ينفق معظم المال على تنمية الشركة والاستثمار في تكنولوجيا جديدة والمزيد من الموظفين وتطوير المنتجات الجديدة، وذلك هو ما يفعله الرأسمالي الحقيقي.

وللأسف، يُنفق كثير من المال أيضًا على حماية العمل التجاري من الأشخاص الجشعين.

الجشعون

لقد صادفنا مثل معظم أصحاب المشروعات التجارية بعض الأشخاص الجشعين في أثناء سير العمل التجاري، ولقد كذب علينا وتم خداعنا وسرقتنا من قبل أشخاص معوزين وجشعين، معظمهم طلاب "ممتازون"... بعضهم مجرمون من أصحاب المهن المرموقة اجتماعيًّا. وللأسف، ذلك جزء من عملية مبادرات الأعمال وما يسمى بـ "نظام العدالة" لدينا، أو من وجهة نظر أخرى: نظام الظلم لدينا.

إننا نواجه جميعًا تحديات مع المحتالين والمخادعين سواء كنا أغنياء أو فقراء، وذلك هو ما يحدث عندما تفشل المدارس في إشباع احتياجات الطلاب في مستوى ماسلو الثاني، فيترك العديد من الطلاب، "الممتازين"، المدرسة وهم معوزون وجشعون ويائسون بل والأسوأ أن يكون لديهم شعور "بالاستحقاق" - فكرة أن العالم يدين لهم بالمعيشة الرغدة.

الأخبار السارة

الأخبار السارة هي أننا تعرفنا على أشخاص رائعين طوال مسيرتنا، ولم نكن لنقابلهم مطلقًا لو لم نقم بالقفزة الإيمانية في تدشين شركة ذا ريتش داد The Rich Dad.

ولم نكن لنقابلهم لو كنا تقاعدنا في عام ١٩٩٤ واحتفظنا بأموالنا ولعبنا الجولف كل يوم.

إنني أتذكر المرة الأولى التي قال فيها "دونالد ترامب" شيئًا كان والدي الغني يقوله غالبًا:

"لقد تعرفت على شركاء جيدين، من كل شراكة سيئة" .

ويصدق ذلك علينا أنا و "كيم" أيضًا؛ فقد تعرفنا على معظم مستشاري الشركة من خلال الصفقات التجارية التي كانت مبدئيًّا غير مرضية أو مربحة، ويثبت هذا الدرس المثل الذي يقول "كل سحابة لها بطانة فضية" ، وكان مستشاريَّ هم البطانة الفضية - المحصلة الإيجابية من بعض الفترات الحالكة والصعبة في حياتي.

فشل التعليم

سؤال: ماذا يحدث عندما يفشل النظام التعليمي في مستوى ماسلو الثاني؟

جواب: يظهر حلم أمريكي جديد. فقد أخبر "ألكسيس دو تكوفيل" العالم عن تأثير الحلم الأمريكي، الحلم بأن أي شخص يمكن أن يصير غنيًّا.

بعد أكثر من مائة وخمسين سنة، يبدو أن الحلم الأمريكي الجديد هو أن الضمان الاجتماعي والعناية الطبية سيبقيان الأمريكيين على قيد الحياة.

أمريكا الجديدة

وفقًا لمكتب الموازنة في الكونجرس الأمريكي، كانت الزيادة في مستويات الدخول بين عامي ١٩٧٩ و٢٠٠٧ في الولايات المتحدة كالآتي:

الفقراء: **زاد الدخل ١٨٪ خلال ٣٠ عامًا**

الطبقة الوسطى: **زاد الدخل ٤٠٪ خلال ٣٠ عامًا**

الأغنياء: **زاد الدخل ٢٧٥٪ خلال ٣٠ عامًا**

ثم في عام ٢٠٠٧، هبط القاع هبوطًا حادًّا عندما تعسر الازدهار، واليوم توقف دخل الطبقة الوسطى عن الارتفاع، لكن يبدو أن الأغنياء يزدادون غنى بوتيرة أسرع.

في عام ٢٠١١، زاد عدد الأمريكيين الذين يعيشون في حالة فقر إلى ٤٦,٢ مليون شخص، ويترجم ذلك إلى أن ١ من بين ٦ أمريكيين يعيش حاليًّا في حالة فقر وذلك

العدد في تزايد. فعندما لا يمتلك الشخص ملكية فإنه ينضم إلى صفوف الفق
ويصبح معتمدًا على الحكومة للاهتمام به، وفي أغلب الأحيان يؤدي هذا إلى ن
العنف في الشوارع وفي بيوتنا.

طلاب يعتمدون على قسائم الطعام

يعتمد ٤٧ مليون أمريكي تقريبًا على إعانات المساعدة الغذائية الفيدرالية (قسائ
الطعام)، وينسب هذا الارتفاع الكبير إلى ضعف الاقتصاد الأمريكي ومعدلات البطا
العالية خلال السنوات الخمس الماضية. وهناك حقيقة معروفة بشكل أقل وهي أ
الطلاب الجامعيين هم الجزء الأسرع نموًّا في اقتصادنا الذي يعتمد على قسائم الطعا
ومع ارتفاع رسوم التعليم واختفاء فرص المساعدات المالية وفقدان الآباء - الذين كان
في يوم من الأيام مصدر الدعم المالي - لوظائفهم أو بيوتهم أو أنهم أصبحوا غير
مؤهلين للحصول على قروض جامعية لأبنائهم يضطر الطلاب إلى الدفاع عن أنفسهم

الفقراء القادمون

هل يتوجه المعلمون نحو صفوف الفقراء؟

في عام ٢٠٠١، أدرك نظام تقاعد المعلمين في ولاية كاليفورنيا أنه يواجه عجزًا طويل المدى يبلغ ٥٦ مليار دولار، والعجز هو الفجوة بين الأصول والالتزامات المقدرة. ويجمع نظام تقاعد المعلمين في ولاية كاليفورنيا ٦ مليارات دولار سنويًّا، لكنه يحتاج إلى ١٠ مليارات دولار كل عام للوفاء بالتزاماته، ويعتبر النقص الذي يبلغ أكثر من ٤ مليارات دولار سنويًّا مبلغًا كبيرًا من المال؛ خاصة بالنسبة للبيروقراطيين الحكوميين الذين لا يعرفون كيفية الاستثمار أو جني المال. فمعظم مديري صناديق المعاشات لا ينتمون إلى الربع I، ومعظمهم موظفون في الربع E يتظاهرون بأنهم مستثمرون محترفون، ولو كانوا مستثمرين محترفين لكان من المحتمل أنهم لم يكونوا ليصبحوا موظفين.

إذا أفلست خطة تقاعد المدرسين في كاليفورنيا، فسيتحمل دافعو الضرائب عبء كفالة ضخمة أيضا، والأسوأ من ذلك كله أن ملايين المعلمين سينزلقون من الطبقة الوسطى وينضمون إلى الفقراء.

وأكرر مرة أخرى كلمات "جون بوجل": "أعتقد أن نظام التقاعد بالكامل... في هذا البلد في حالة سيئة وسيكون هو الأزمة المالية الكبيرة القادمة في البلد..."

رأسماليون كرماء

يستطيع الآباء أن يعلموا أبناءهم أن يكونوا رأسماليين كرماء، ويمكن أن يبدأ ذلك في البيت.

وهذا أمر مهم؛ لأن طفلك لن يتعلم أن يكون رأسماليًّا، وإلى حد ما شخصًا كريمًا، في المدرسة، وقد علمنا والدي الغني أن نكون رأسماليين كرماء باستخدام مثلث B-I.

إعلان وزارة الزراعة الأمريكية

من خلال "فيرونيك دو راجي" في ناشيونال ريفيو أون لاين كورنر يأتي هذا الإعلان المدهش من وزارة الزراعة الأمريكية حول كيف أن قسائم الطعام ستساعدك على أن "تبدو مذهلاً!".

في فقرة الدعاية الإذاعية، تتحدث سيدتان متقاعدتان عن صديقتهما المشتركة "مارجي" التي "تبدو مذهلة"، وتسأل إحداهما الأخرى: "ما سرها؟"، ويتضح أن الإجابة هي قسائم الطعام.



تبرمج مدارسنا الطلاب على البحث عن عمل على الجانب الأيمن من مربع تدفق النقد CASHFLOW، في الربعين E و S.

لاحظوا أن مثلث B-I يتكون من ٨ عناصر متكاملة في العمل التجاري، وهي:

١. المهمة

٢. القيادة

٣. الفريق

٤. المنتج

٥. القانون

٦. الأنظمة

٧. الاتصالات

٨. التدفق النقدي

المتخصص في مقابل الممارس العام

تعلم معظم المدارس الطلاب أن يكونوا متخصصين؛ فالطلاب الذين يتخرجون حاملين شهادة في تصميم المنتجات يبحثون عن وظائف في مستوى *المنتج* في مثلث B-I، والطلاب الذين يتخرجون في كلية الحقوق يشغلون وظائف في المستوى *القانوني* في المثلث، والذين يحملون شهادات في الهندسة أو علم الحاسب يميلون إلى التركيز على وظائف في مستوى *الأنظمة* في المثلث، والطلاب الذين يحصلون على شهادات في التسويق يركزون على وظائف في قسم *الاتصالات* في مثلث B-I، والطلاب الذين يحصلون على شهادة في المحاسبة يعثرون عادة على وظيفة في مستوى *التدفق النقدي* في المثلث.

مبادرو الأعمال ممارسون عموم، وأحد أسباب ترك مبادري الأعمال مثل "ستيف جوبز" و "بيل جيتس" الدراسة هو أنهم لم يريدوا أن يكونوا متخصصين، وإنما كانوا يوظفون متخصصين.

لا بد أن يكون الممارسون العموم مدفوعين بالمهمة وأن تكون لديهم مهارات *قيادة* قوية وأن يحيطوا أنفسهم بفريق ذكي، غالبًا بطلاب "ممتازين" لديهم خبرة في العالم الحقيقي.

لماذا يفشل معظم مبادري الأعمال؟

هناك ثلاثة أسباب أساسية لفشل معظم المشروعات الصغيرة، وهي:

١. **لا يضع مبادر الأعمال جميع العناصر المتكاملة الثمانية في موضعها الملائم.**

على سبيل المثال، يركز معظم مبادري الأعمال الجدد على المنتج، وقد يكون لديهم منتج رائع لكنهم يقصرون في بعض العناصر المتكاملة السبعة الأخرى أو جميعها.

٢. **مبادر الأعمال أحادي المهنة.**

المثل الذي يقول "الطيور على أشكالها تقع" ينطبق هنا. فعلى سبيل المثال، يجتمع المحامون مع المحامين الآخرين لتأسيس عمل تجاري مثل مكتب محاماة، أو يجتمع الخبراء التقنيون مع خبراء تقنيين آخرين لتأسيس شركة لتصميم المواقع الإلكترونية. وأكرر مرة أخرى أنهم ربما يكونون مختصين أذكياء لكنهم يفتقرون إلى القوة المهنية في العناصر المتكاملة السبعة الأخرى.

٣. **مبادر الأعمال ينقصه حس المهمة.**

سوف تتذكرون أن، من بين أنواع الذكاء السبعة، الذكاء الانفعالي وحس المهمة وهما أمران حيويان في حمل مبادر الأعمال خلال تقلبات تدشين المشروع التجاري وصروفه.

وقد واجه جميع مبادري الأعمال البارزين تقريبًا تجارب ومحنًا من الممكن أن تدمر الضعفاء فقط.

"**ستيف جوبز**" تم طرده من أبل، الشركة التي أنشأها، وتم طرده من قبل المدير التنفيذي الذي عينه، "جون سكالي"، ومجلس إدارته (بالمناسبة، جميعهم رأسماليون إداريون...) فقط ليعود بعد سنوات ليقود أبل لكي تصبح أكثر الشركات ربحًا في العالم.

"**بيل جيتس**" تمت محاكمته في قضية تعرف بـ *الولايات المتحدة ضد مايكروسوفت*، حيث رفعت وزارة العدل الأمريكية دعوى قضائية في عام ١٩٩٨ ضد الانتهاك المزعوم لقانون شيرمان لمكافحة الاحتكار، واتهمت مايكروسوفت بأنها تمارس الاحتكار.

"**مارك زوكربيرج**" تمت محاكمته ضد التوأم "وينكلوفيس" اللذين ادعيا
أعطيا "مارك" فكرة فيس بوك، وقام مارك بتسوية الادعاء مقابل ١٦٠
دولار، ولا يزال التوأم يطالبان بالمزيد.

كما يقول المثل: "للنجاح آباء كثيرون والفشل يتيم".

بدون وجود حس المهمة والذكاء الانفعالي الشديد لدى مبادر الأعمال، ربما
يكن لشركات مثل أبل ومايكروسوفت وفيس بوك وجود اليوم.

الكرم هو مفتاح النجاح

خلافًا للاعتقاد الشائع، فإن الكثير من أنجح مبادري الأعمال كرماء. وإذا نظر
إلى مثلث B-I، فستلاحظون أنه لتدشين مشروع ناجح يجب على مبادر الأعمال المنتم
إلى الربع B أن يوفر وظائف.

يتخرج معظم الطلاب في الكليات، وهم بحاجة إلى وظيفة؛ لأن المدارس لا تعلم
الأطفال كيف يشبعون إحدى احتياجات ماسلو الأساسية وهي الاحتياج إلى السلامة
ولذلك يعمل معظم الطلاب "الممتازين" لدى الطلاب "المتوسطين".

إذا خصص الوالد الوقت لشرح تسلسل ماسلو الهرمي للاحتياجات ومثلث B-I
لطفله، فربما يدرك الطفل بمرور الوقت أن هدفه في الحياة هو بلوغ مستوى ماسلو
الخامس، وهو التحقيق الذاتي، بدلاً من البقاء عالقًا في المستوى الثاني، واقعًا في
مأزق الاحتياج إلى أمن وظيفي وشيك راتب ثابت.

من الصعب أن نكتشف عبقريتنا - الجني بداخلنا - والسحر الذي ولدنا به إذا
عشنا في رعب وخوف في المستوى الثاني من التسلسل الهرمي لـ "ماسلو".

أعتقد أن العبقرية توجد في مستوى ماسلو الخامس، وفي ذلك المستوى توجد
كلمات مؤثرة وجميلة وقيم وقدرات ضرورية في عالم اليوم، والكلمات هي:

١. **الأخلاق:** *ليس عليك أن تخدع الناس لتصير غنيًا*
٢. **الإبداع:** *استغل عبقريتك*
٣. **التلقائية:** *يجب أن تعيش بدون الخوف من ارتكاب الأخطاء*
٤. **حل المشكلات:** *التركيز على الحلول*

٥. **عدم التحيز:** *امتلاك سياق أوسع نطاقًا فيما يتعلق بالحياة*

٦. **تقبل الحقائق:** *عدم الخوف من مواجهة الحقيقة*

كلمة ختامية

إن قدرة طفلك على أن يحلم بالحياة التي يود أن يعيشها ويسعى إليها يتم تحديدها من خلال السلامة والثقة والحب الذي يختبره في البيت.

خطوات عملية للآباء

ناقشوا الفرق بين الجشع والكرم

كان والدي الفقير يعتقد دائمًا أن والدي الغني جشع، وكان والدي الغني يعتقد أن والدي الفقير جشع، وكانت لديهما وجهتا نظر مختلفتان تستندان إلى معتقداتهما فيما يتعلق بالمال والجشع والكرم.

يتسم مبادرو الأعمال والرأسماليون بالكرم عندما يختارون الاستثمار في المشروعات والمنتجات والخدمات التي تخلق وظائف وفرصًا للآخرين لكي ينجحوا.

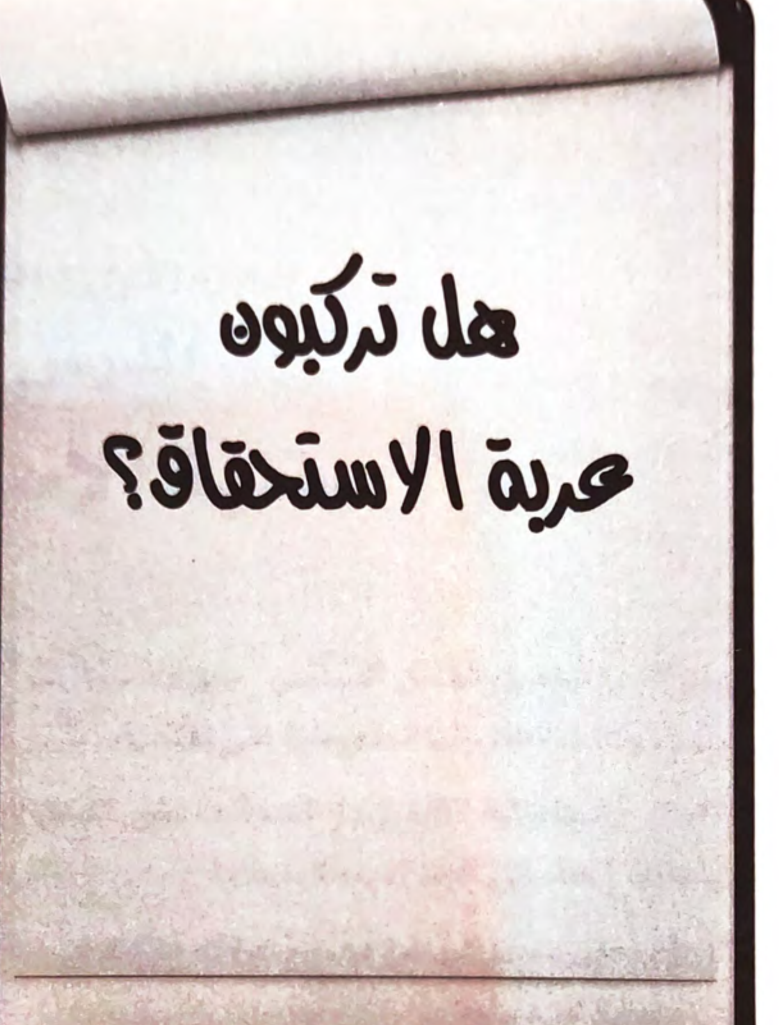
وناقشوا أيضًا لماذا وكيف أصبح "ستيف جوبز" صاحب مليارات، من خلال مشاركة عبقريته وتغيير الطريقة التي يتواصل بها العالم تغييرًا جذريًّا. ثم ناقشوا حول "مارك زوكربيرج" أو مؤسسي جوجل... وكذلك حول الرياضيين أو الموسيقيين الموهوبين الذين تشاركوا عبقريتهم بسخاء مع العالم.

شجعوا طفلكم بصورة منتظمة على العثور على عبقريته ومشاركتها مع الآخرين.

وسيكون التحدي أمامك هو أن النظام التعليمي لديه تعريف لمعنى العبقرية وقد لا يكون هو التعريف نفسه لعبقرية طفلكم.

وتذكروا أن العبقرية المختلفة تظهر في بيئات مختلفة، فقد ظهرت عبقرية "إديسون" في معمل، وظهرت عبقرية "ستيف جوبز" في مرآب عائلته حيث بدأ شركة أبل للحواسب، وأنشأ "مارك زوكربيرج" فيس بوك في غرفته في المدينة الجامعية عندما ابتكر طريقة لزملائه الطلاب للاتصال والتواصل.

إحدى أهم مهامك كوالد هي تشجيع طفلك على العثور على البيئة التي تتألق فيها عبقريته أو عبقريتها.


هل تركبون
عربة الاستحقاق؟

الدرس الثامن:

عقلية الاستحقاق

في يناير عام ٢٠١٣، حصل الممثل الفرنسي "جيرارد ديبارديو" على جواز سفر روسي وغادر فرنسا، وكانت الضرائب المفروضة على الأغنياء عالية جدًّا.

وفي عام ٢٠١٣، زادت ولاية كاليفورنيا الضرائب على الدخل وبدأ الأغنياء في الانتقال إلى ولايات بها إعفاء من الضرائب مثل نيفادا.

وفي عام ٢٠١٣، تخلى صديق لي عن مصنع تمتلكه عائلته في إيطاليا، وانتقل إلى بلد يقدم مهلات ضريبية للأغنياء.

وفي عام ٢٠١٣، أغلق أحد الأصدقاء شركة الإنشاءات التي كان يعمل بها ٤٠٠ موظف بعد ٢٤ عامًا، وقال: "رفع مشروع أوباما للرعاية الصحية التأمين الصحي للموظفين بنسبة ٢٤٪، وسوف أخسر المال إن استمررت في العمل".

وفي عام ٢٠١٣، توقفت طبيبة أعرفها عن ممارسة الطب، وقالت: "لا أستطيع أن أتحمل تكاليف التأمين على الإهمال في الوظيفة، وليس من المنطقي العمل لصالح شركة التأمين".

توضيح المسألة

في عام ١٩٣٥، وافق الرئيس "فرانكلين ديلانو روزفيلت" على قانون الضمان الاجتماعي، وكان القانون محاولة للحد مما كان يعتبر مخاطر في الحياة الأمريكية الحديثة: كبر السن، الفقر، البطالة، وعبء الأرامل والأطفال الذين يفقدون آباءهم.

واليوم، يعتبر الضمان الاجتماعي أكبر برنامج حكومي في التاريخ الأمريكي.

في عام ١٩٦٤، أطلق الرئيس "ليندون جونسون" مبادرة المجتمع العظيم، برامج حكومية تهدف إلى إنقاذ الفقراء، وأدى ذلك البرنامج إلى إنشاء الرعاية الطبية والمساعدات الطبية، وقانون كبار السن الأمريكيين، وتم توسيع نطاق هذه البرامج في عهد الرؤساء الجمهوريين "ريتشارد نيكسون" و "جيرالد فورد" و "جورج بوش الابن".

واليوم، تعتبر الرعاية الطبية أكثر البرامج تكلفة في التاريخ الأمريكي.

في عام ٢٠١٠، أقر الرئيس "أوباما" قانون حماية المرضى والعناية ميسورة التكلفة، الذي يشتهر أكثر باسم مشروع أوباما للرعاية الطبية.

وللأسف، يكلف "قانون الرعاية ميسورة التكلفة" هذا الشركات الأمريكية ... تقريبًا زيادة على التأمين الصحي لموظفيهم، وعندما ترتفع النفقات بالنسبة للمشروع التجاري فهذا غالبًا معناه فقدان وظائف، وهذا يعني أن مشروع أوباما للرعاية الطبية سيؤثر سلبيًا في طبقة الفقراء العاملين والطبقة الوسطى، وكذلك الأغنياء وأصحاب المشروعات التجارية.

إنقاذ الطبقة الوسطى

في عام ٢٠١٢، وخلال السباق الرئاسي، وعد كل من الرئيس أوباما والمرشح "ميت رومني" بـ "إنقاذ الطبقة الوسطى".

فماذا عن إنقاذ الفقراء؟ ولماذا يجب علينا إنقاذ الطبقة الوسطى؟

هل ستصبح الطبقة الوسطى الحالية فقراء الغد؟

قصتي

ظل معلميَّ في مدرسة سانداي يغرسون في ذهني هذا الدرس لسنوات: "إن أعطيت رجلاً سمكة فإنك تطعمه يومًا واحدًا، وإن علمته الصيد فإنك تطعمه مدى الحياة".

هل تفشل مدارسنا في تعليم الطلاب الصيد؟ تعلم مدارسنا الطلاب أنهم لديهم الحق في سمكتهم اليومية. هل هذا هو السبب في وجود عدد كبير جدًا من الناس يعتمدون على الحكومة للحصول على دعم الحياة؟

في الفصل السابع، وعند النظر إلى تسلسل "ماسلو" الهرمي للاحتياجات، بدا واضحًا لي أن مدارسنا تخذل الطلاب في المستوى الثاني للهرم، وهو السلامة.

ويصف "ماسلو" الاحتياجات في هذا المستوى بأنها:

أمن: الجسم، الوظيفة، الموارد، الأخلاق، العائلة، الصحة، والملكية.

تتبادر عشرات الأسئلة إلى الذهن: هل الفشل في تعليم الأطفال الصيد يمكن أن يكون أحد أسباب التدهور في الثقافة الأمريكية؟ هل يمكن أن تكون البطالة والموارد المالية المتضائلة وفقدان المرء بيته والرعاية الصحية غير الكافية هي القوى الدافعة لارتفاع الجريمة والتصرفات غير الأخلاقية والبذاءة وعدم استقرار العائلات؟

هل تزيد البرامج الاجتماعية كالضمان الاجتماعي والرعاية الطبية ومشروع أوباما للرعاية الطبية المشكلات سوءًا، أم تجعلها أفضل؟ هل إعطاء الناس السمك يزيد اعتمادهم على برامج الحكومة؟ وهل لهذا يتحول الضمان الاجتماعي والرعاية الطبية والآن، مشروع أوباما للرعاية الطبية إلى كوارث مالية؟ والأهم من ذلك، هل يتوقع من أطفالكم أن يدفعوا تلك الفاتورة؟

مع تزايد عدد الذين يبدأون في تحصيل الضمان الاجتماعي ويطالبون بمزايا العناية الطبية من الـ ٧٦ مليونًا من جيل الطفرة السكانية العالمية، هل سينتج عن هذا انزلاق الأمريكيين الذين ينتمون إلى الطبقة الوسطى إلى الفقر؟

هل لهذا وعد الرئيس "أوباما" و "ميت رومني" في عام ٢٠١٢ بإنقاذ الطبقة الوسطى؟ وكما يعلم معظمنا، فإن الطبقة الوسطى هي التي تتحمل أثقل الأعباء الضريبية، ويعتقد الكثيرون أن الضرائب هي أكبر نفقاتهم الفردية. إذا درستم مشروع أوباما للرعاية الطبية، فستجدون أنه ضريبة في حقيقته ليس خطة رعاية صحية يسيرة التكلفة، والسؤال هو: من سيدفع الضريبة؟ لن يدفعها الأغنياء ولا الفقراء، وإنما سيقع عبء هذه الضريبة على الطبقة الوسطى، ربما طفلك، إلى حد كبير نظرًا لحقيقة فشل المدارس في تعليم الطلاب الصيد.

لديَّ الحق"

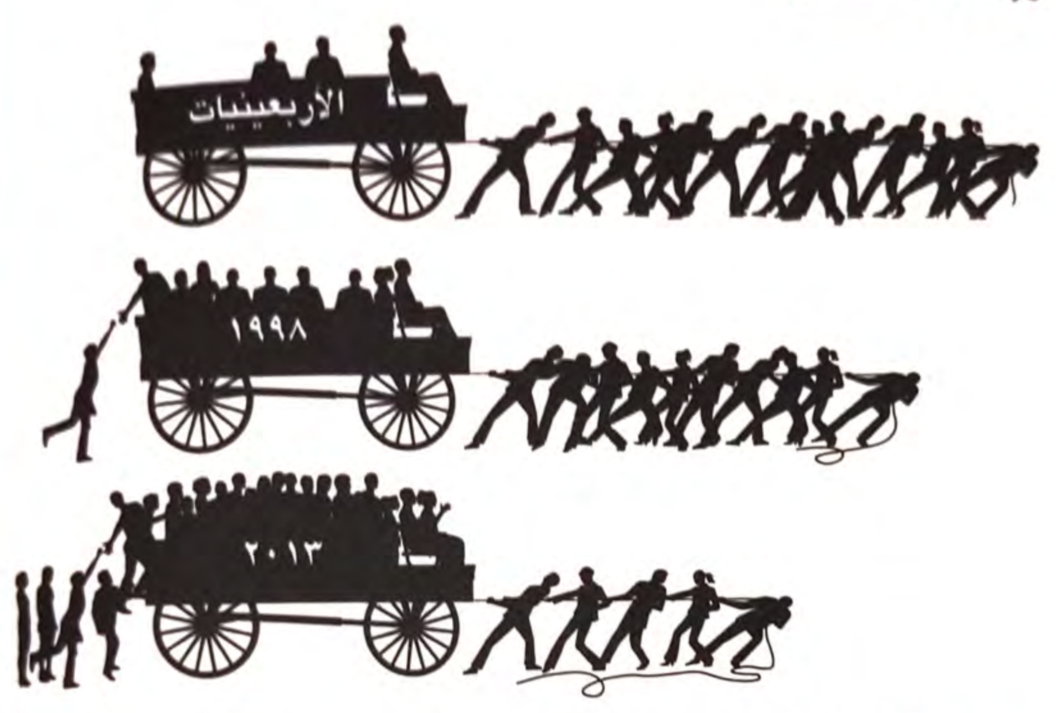
في عام ٢٠١٢، كنت أستمع إلى الإذاعة في أثناء قيادتي السيارة، وكان ضيف البرنامج عضوًا في الكونجرس الأمريكي وكان يرد على أسئلة المتصلين. قال أحد المتصلين وهو شاب: "التحقت بالبحرية في عام ١٩٩٠، وتقاعدت في عام ٢٠١١، وأبلغ من العمر ٣٩ عامًا، فأين مزايا التقاعد التي أستحقها؟".

لم يرد عضو الكونجرس مطلقًا على سؤاله، وكل ما فعله هو توجيه الشكر للشاب على خدمته.



وهذا يلخص هذا التوجه المقلق، ويطرح السؤال الحتمي: كيف يستطيع عدد قليل جدًا من الناس جر هذه العربة الثقيلة؟

عربة الاستحقاق



وبينما كنت أستمع إلى ذلك البرنامج الإذاعي، تساءلت عن مصدر "عقلية الاستحقاق" هذه. ورغم أنني حاربت في فيتنام وخدمت في سلاح البحرية لمدة ست سنوات، فإنني لا أعتقد أنني لديَّ الحق في أي شيء.

وبينما كنت أقود السيارة، عدت بأفكاري لعام ١٩٦٩، السنة التي انضممت فيها إلى سلاح البحرية، وتذكرت أن اثنين من أقاربي، كل منهما كان ضابط جيش عالي الرتبة عندما تقاعد، اقتربا مني وصافحاني وقالا: "تذكر أن تبقى لمدة ٢٠ سنة، وكان ذلك يعني البقاء لمدة ٢٠ سنة للحصول على مزايا التقاعد التي سأكون مستحقًّا إياها، شيك الراتب ورعاية طبية مدى الحياة.

اعتقدت في ذلك الوقت أن ذلك غريب. كنت قد استقلت من وظيفة عالية الراتب في شركة ستاندارد أويل في كاليفورنيا، وكنت أجني ٤٠٠٠ دولار شهريًّا (وذلك الراتب كان راتبًا جيدًا كبداية في عام ١٩٦٩ وكان يشمل خمسة أشهر إجازة كل عام) والتحقت بسلاح البحرية، وكنت أجني ٢٠٠ دولار في الشهر. التحقت بسلاح مشاة البحرية لخدمة بلدي وليس للحصول على راتب أو استحقاقات مدى الحياة. كنت مراهقًا عندما تولى الرئيس "جون كينيدي" الحكم وكنت أستجيب لكلمات خطابه الافتتاحي: "لا تسأل عما يمكن أن يقدمه لك بلدك لكن اسأل عما يمكنك أن تقدمه لبلدك".

في عام ١٩٧٤، استقلت من التفويض الخاص بي وتركت سلاح البحرية، ولم أبق لمدة ٢٠ سنة. كانت حرب فيتنام قد انتهت تقريبًا، وكنت قد خدمت بلدي وكان الوقت قد حان للمضي قدمًا. وأرى أنه كان امتيازًا لي أن أخدم بلدي، ولم يكن لديَّ الحق في أي شيء، وكنت ممتنًا للتجربة، وشعرت، على النقيض من ذلك، بأنني ما زلت أدين بالكثير لبلدي.

أزمة مالية... أم أزمة تعليم؟

مع تواصل البرنامج الإذاعي، لم يرغب الشاب المتقاعد من البحرية في أن يترك عضو الكونجرس ينجو بدون عقاب، وطالب بأنه يستحق المزيد من المزايا.

وسألت نفسي مرة أخرى: ما مصدر عقلية الاستحقاق هذه؟ ولماذا يعتمد عدد كبير جدًّا من الناس على الحكومة للحصول على دعم أساسي للحياة؟ ولماذا يعتبر الضمان الاجتماعي أحد أكبر البرامج في التاريخ الأمريكي؟

وما الفائدة التي ستعود على أعمالي من رعاية أوباما: "قانون الرعاية الصحية يسيرة التكلفة" هذا؟ هل سأضطر إلى تسريح الموظفين عندما ترتفع تكاليف الرعاية الصحية ارتفاعًا شديدًا؟ وماذا سيحدث عندما يبدأ ٧٥ مليون أمريكي من جيل الطفرة السكانية العالمية، ٣٨٪ منهم مصنفون بأنهم يعانون السمنة، في تحصيل الرعاية الطبية التي "يستحقونها بموجب القانون".

وماذا سيحدث عندما يعيش جيل الطفرة السكانية العالمية بعد أن ينفقوا مدخرات تقاعدهم؟ وقد بلغ متوسط شيك إعانات الضمان الاجتماعي الشهري ١٢٠٠ دولار في عام ٢٠١١. وعندما يحدث تضخم، لن تكون هناك زيادة في الفقر فحسب، وإنما زيادات في التشرد والجريمة والانحطاط الأخلاقي والضرائب بالإضافة إلى قيام الحكومة بطبع مزيد من النقود الزائفة لحل المشكلة، ونحن لسنا بحاجة إلى التضخم المفرط، فـ٥٠٪ من الأمريكيين يعيشون *بالفعل* حياة حافلة بالمخاطر.

لماذا يعتمد ١٥٪ من الأمريكيين، أي ٤٦ مليون شخص على قسائم الطعام؟

هناك كثير من الأسئلة في هذه الأيام ليست لها أجوبة.

لذلك فإنني أسأل مرة أخرى: "لماذا لا يوجد تعليم مالي في المدارس؟". وهل عدم وجود تعليم مالي هو السبب في شعور الكثيرين بأنه من واجب الحكومة الاهتمام بهم؟ أليس من الواضح أن أزمتنا المالية هي أزمة في التعليم؟

في مقال في شهر فبراير ٢٠١٣، أفادت صحيفة *ذا ويك* أن "٤٦,٢ مليون أمريكي يعيشون حاليًّا في عائلات يعمل فيها الشخص لكنه يكسب أقل من خط الفقر: ١١٧٠٢

دولار سنويًا للفرد أو ٢٣٠٢١ دولارًا لأسرة تتكون من أربعة أفراد". إنني أدرك أن الكثيرين يحتاجون حقًا إلى دعم الحكومة، كما أنني أدرك أن كثيرين لا يحتاجون إليه. لكن، وليس على نحو مفاجئ، يجب عليهم أن يسألوا أنفسهم: لماذا تعملون في حين أن الحكومة تعطيكم نقودًا وتدفع لكم لكيلا تعملوا؟

"لماذا لا تعلمونني شيئًا عن المال؟".

عندما كنت فتى صغيرًا، كنت غالبًا ما أسأل المعلمين: "لماذا لا تعلمونني شيئًا عن المال؟ لماذا لا تعلمونني كيف أصبح غنيًّا؟".

لم أتلق ردًّا على تلك الأسئلة، ولقد استغرق الأمر سنوات حتى أدركت أنه كان هناك سببان لعدم قدرة المعلمين على الرد على أسئلتي. أحدهما، أنهم هم أنفسهم لم يتلقوا تعليمًا ماليًّا حتى يتمكنوا من تعليمي كيف أصبح غنيًّا. والثاني، أنهم لم يعتقدوا أن تعلم أشياء عن المال له أهمية؛ لأنهم كانوا يتوقعون أن تقوم الحكومة بالاهتمام بهم.

كان معلميَّ يشبهون والدي الفقير كثيرًا، الذي كان معلما أيضًا ورئيسًا لنقابة المعلمين، واليوم لدينا معلمون (ونقابات معلمين) ينشرون تعاليم الاستحقاق. واسأل أغلب المعلمين عن طموحهم في الحياة وستكون إجابتهم: "التثبيت في الوظيفة"، وهي كلمة مرادفة *للاستحقاق*.

> **١٤٦ مليون أمريكي مصنفون كفقراء عاملين**
>
> *كما أوردت صحيفة ذا ويك في فبراير ٢٠١٣: "هناك تعريف أوسع لدى كثير من علماء الاقتصاد، يفيد بأن الفقراء العاملين هم الذين لا يغطي دخلهم الاحتياجات الأساسية: المأكل، الملبس، المسكن، النقل، رعاية الأطفال، والرعاية الصحية.*
>
> *ووفقًا لهذا المعيار، هناك أكثر من ١٤٦ مليون أمريكي في الطبقة الفقيرة لكنها عاملة، والأشخاص الذين في هذه الفئة لا يملكون مدخرات بشكل عام ويواصلون العيش من شيك إلى شيك، ويسدون الفجوات غالبًا بالاستدانة".*

عقلية استحقاق جماعية

يريد ملايين الناس تأمين الراتب ومزايا مدى الحياة، وتسود عقلية الاستحقاق على وجه الخصوص مع الطلاب "الجيدين" - أشخاص يسعون إلى تأمين مدى الحياة ويعملون لصالح البيروقراطيات الحكومية.

ويثير النظام القانوني غالبًا حالة الهياج الاستحقاقي الشديد هذه، فمعظم المحاكمات تتعلق بالمال أكثر من العدالة، ورغم أن القضاة يضطلعون بدور مهم في

المجتمع، فإن النظام القضائي أصبح سيركًا رومانيًا من الدعاوى القضائية التافهة - معركة بين الأغنياء والفقراء.

وما التكلفة المرتفعة للتأمين ضد الإهمال في الوظيفة بالنسبة للأطباء سوى أحد أسباب ارتفاع تكلفة الرعاية الصحية، فالعديد من المحلفين يحكمون ضد الأطباء لمجرد أنهم "أطباء أغنياء" لديهم تأمين، وتدفع التكلفة العالية للتأمين ضد الإهمال في الوظيفة الكثير من الأطباء لترك المهنة.

> *درس الأب الغني*
>
> *كان والدي الغني يقول غالبًا: "إنك تحصل دائمًا على ما تدفع للحصول عليه، فإذا دفعت إلى الأشخاص لكيلا يعملوا، فستحصل على مزيد من الأشخاص الذين لا يعملون".*

يكثر الحديث عن "إصلاح الضرر"، والذي يعني تقليل المبالغ المالية الفاحشة التي قد يحكم بها القاضي والمحلفون لصالح المريض، وأحد أسباب احتمالية عدم وجود "إصلاح للضرر" مطلقًا هو أن معظم المشرعين في واشنطن محامون، والباقي سياسيون يحصلون على مساهمات ضخمة لحملاتهم من المحامين.

تهاجمنا إعلانات التلفاز ليل نهار بينما تتصيد عملاء جددًا؛ حيث يسألون: "هل أصبت في حادث؟" : "اتصل بنا، نحن محامون وسنحصل لك على المال الذي تستحقه".

عقلية الاستحقاق في صالة الألعاب الرياضية

أذهب أنا وزوجتي "كيم" لصالة الألعاب الرياضية نفسها ونتدرب مع المدرب نفسه، وصالة الألعاب الرياضية هي صالة ألعاب حقيقية وليست خيالية، وتتخصص في تدريب الرياضيين المحترفين، مثل لاعبي دوري كرة القدم الأمريكي ودوري كرة السلة الأمريكي ولاعبي الأولمبياد الواعدين، ولن تجدوا إستوديو لليوجا، ملابس تمرين منسقة الألوان، أو طاولات مشروبات لتكوين صداقات، ومساحة كبيرة من صالة الألعاب الرياضية مخصصة للعلاج الطبيعي.

ولأكثر من ثلاث سنوات، كان مندوب خدمات المحاماة يأتي من ثلاثة إلى أربعة أيام في الأسبوع للخضوع "لعلاج طبيعي"، ولم يكن يأتي خلال استراحة الغداء أو بعد ساعات العمل الرسمية، وإنما كان يأتي في أثناء ساعات العمل، وكان إخصائي العلاج الطبيعي يجري تمرينًا لكتفه لمدة ساعة ثم يعود إلى "العمل"، لم يكن يرفع أثقالاً أو يقوم بأي شيء مجهد، كان في مثل عمري تقريبًا، في الستين، وكان سمينًا للغاية. في أحد الأيام سألته عما يفعل في صالة الألعاب الرياضية، فابتسم بأدب وقال: "تدفع

الحكومة لي مقابل التأهيل وأنا أستفيد من ذلك، لم يتبق لي سوى عامين آخرين قبل التقاعد وأريد أن أتأكد من حصولي على كل شيء أستحقه".

أعلم أن معظم الموظفين الحكوميين أشخاص صالحون، لكنني أنزعج كلما أسمع كلمة *استحقاق*، ويصعب عليَّ أن أكون موضوعيًا، ويخفق الكثير من الموظفين الحكوميين في إدراك أن الحكومات لا تمتلك مالاً لدعم هذه البرامج والإعانات، وإنما يأتي المال من دافعي الضرائب والمواطنين، وقريبًا، أبنائكم.

لكنني "لديَّ الحق"

يقول العديد من الأمريكيين: "لدينا الحق في الضمان الاجتماعي والرعاية الطبية، فلقد أسهمنا ماليًّا في هذه البرامج لسنوات". ورغم أن ذلك قد يكون صحيحًا، فها هي الحقائق: إذا بدأت المساهمة المالية في الضمان الاجتماعي في ١٩٥٠، فأنت تحصل على ٣٠ دولارًا على الأقل مقابل كل دولار أسهمت به، ومن هذا نستنتج أن الضمان الاجتماعي هو سلسلة بونزي أو تسويق هرمي. وبما أن الحكومة ليس لديها مال، فإن الـ٣٠ دولارًا يدفعها صغار العاملين؛ تسرق من "بيتر" الابن لتدفع لـ "بول" الأب.

قادة لديهم عقلية الاستحقاق

تبدأ عقلية الاستحقاق برئيس الولايات المتحدة وتسود مجلسي الشيوخ والنواب. فعلى مدار السنوات، صوَّت هؤلاء الموظفون الحكوميون لأنفسهم لصالح أسخى حزمة إعانات استحقاق في التاريخ.

هل هذا ما يحدث عندما لا تلبى احتياجاتنا التعليمية في مستوى ماسلو الثاني، وهو السلامة.

قضية الحملة الحقيقية

خلال الحملة الرئاسية لعام ٢٠١٢، تم تصوير الحاكم السابق "ميت رومني" بالفيديو بشكل سري وهو يتحدث إلى جمهور من المتبرعين الأثرياء في أمسية خيرية خاصة، وكان يتحدث عن الـ ٤٧٪ من الأمريكيين الذين لا يدفعون ضرائب على الدخل.

وتم نشر الخطاب الذي مدته ٣٠ دقيقة، المليء بالتعبيرات المثيرة للجدل، على الإنترنت، وقد وصف "رومني" الـ ٤٧٪ من الأمريكيين الذين تم إعفاؤهم من الضرائب على الدخل بأنهم "معتمدون على الحكومة" ويشعرون "بأن لديهم الحق في الرعاية الصحية والمأكل والمسكن وكل ما يمكن أن يخطر على البال".

وقد أحدث الفيديو عاصفة من الاحتجاج؛ حيث شن الديمقراطيون الذين يتحينون الفرصة للانقضاض، هجومًا، وبرروا سبب إعفاء الـ ٤٧٪ من الضرائب، وجادل الكثيرون بأن الحقائق التي قدمها "رومني" غير دقيقة.

الحقائق فقط

وفقًا لمركز السياسة الضريبية الثنائية، ها هي الحقائق: في عام ٢٠٠١ حوالي ٤٦٪ من الأمريكيين - ٧٦ مليون شخص المسجلين ضريبيًا - لم يدفعوا بنسًا في الضرائب الفيدرالية على الدخل.

وسواء كان رقم الـ ٤٧٪ دقيقًا أم لا، فقد تلقى "رومني" ضربة قوية ولم يتعاف، وأثبت الفيديو السري أنه كان مسمارًا آخر في نعش حملته، وواصل الرئيس "أوباما" الهجوم على الأغنياء، وقال: لا يدفع الأغنياء الذين يمثلون ١٪ "حصتهم العادلة" في الضرائب.

وكان ينبغي على "رومني" أن يستغل الحقائق لعكس الانفعالات، والحقائق هي:

- لكي تنضموا إلى نسبة الـ ١٪ تلك التي تضم أغنى الأمريكيين فلابد أن تجنوا ٣٧٠٠٠٠ دولار سنويًا. وفي عام ٢٠١١، دفعت النخبة التي تمثل ١٪ نسبة ٣٧٪ من جميع ضرائب الدخل التي تم تحصيلها في أمريكا.
- ولكي تصنفوا ضمن نسبة الـ ٥٠٪ الذين يجنون أقل دخل، فعليكم أن تجنوا ٣٤٠٠٠ دولار سنويًا أو أقل، وتدفع نسبة الـ ٥٠ الأدنى *بأكملها* ٢,٤٪ من جميع الضرائب التي يتم تسديدها.

باختصار: إذا كان ١٪ من أغنى الأمريكيين يدفعون ٣٧٪ من الضرائب المحصلة، بينما يدفع نصف الأمريكيين الذين يجنون ٣٤٠٠٠ دولار سنويًا أو أقل ٢,٤٪ فقط، فليس من غير المعقول أن أسأل: من الذين لا يدفعون حصتهم العادلة؟

من المحتمل أن أتعرض لتوبيخ شديد لمجرد طرحي هذا السؤال، فلو أغضبكم هذا السؤال، فرجاء اسألوا أنفسكم: ما مدى ارتباطكم العاطفي باستحقاقاتكم؟ وبدلاً من أن يتم إلهاؤكم بالعرض السياسي الجانبي الذي بعنوان "الأغنياء ضد الفقراء"، أليس من الأفضل أن تتلقوا تعليمًا ماليًا؟

فرض ضرائب على الأغنياء

في عام ٢٠١٣، أوفى الرئيس "أوباما" بوعده في حملته الرئاسية بأن "يفرض ضرائب على الأغنياء"، لكن هل هو حقًّا يفرض ضرائب على الأغنياء؟ في عام ٢٠١٣، زادت الضرائب على الأفراد الذين يجنون أكثر من ٤٠٠٠٠٠ دولار سنويًّا، ومرة أخرى يطلب من الـ ١٪ أن يدفعوا أكثر من حصتهم العادلة، أكثر من ٣٧٪ من حِمل الضرائب الذي يحملونه بالفعل.

يعتقد ملايين الأمريكيين أن هذا عدل، فهم يعتقدون أننا يجب أن نفرض ضرائب على الأغنياء.

لكنني لديَّ وجهة نظر مختلفة. "أوباما" لا يفرض ضرائب على الأغنياء، وإنما يفرض ضرائب على الذين يجنون دخلاً عاليًا، وإن الطبقة الوسطى هي التي تدفع نصيب الأسد من الضرائب المحصلة.

ولهذا تعهد كل من الرئيس "أوباما" والمرشح "رومني" بإنقاذ الطبقة الوسطى. فالطبقة الوسطى تنزلق ببطء إلى الفقر. فبحلول عام ٢٠٢٠، سوف يتقاعد ملايين من الذين ينتمون إلى جيل الطفرة السكانية العالمية الذين كانوا ضمن الطبقة الوسطى خلال سنوات عملهم وسينضمون إلى صفوف الفقراء، تمامًا كما يقترب الضمان الاجتماعي والرعاية الطبية من الإفلاس.

وسيتحمل طفلك ثمن هذا.

وهذا ما يحدث عندما نعطي الناس سمكة بدلاً من تعليمهم الصيد.

سؤال: لماذا تقول إننا نفرض ضرائب على ذوي الدخل المرتفع، وليس الأغنياء؟

جواب: بقدر قليل من التعليم المالي، ستكون الإجابة واضحة.

درس بسيط في التعليم المالي

هناك أكثر من نوع من الدخل، فهناك ثلاثة أنواع للدخل، وهذا يصدق على دول كثيرة حول العالم.

١. **الدخل العادي**

٢. **دخل الاستثمار**

٣. **الدخل السلبي**

تُفرض نسب ضرائب مختلفة على أنواع الدخل المختلفة. عندما رفع الرئيس "أوباما" الضرائب في ٢٠١٣، رفع الضرائب على أشخاص يجنون دخلاً *عاديًا واستثماريًا*، ولم يرفع الضرائب على الأغنياء، لأن الأغنياء الحقيقيين يجنون دخلاً *سلبيًا*.

وبعبارات بسيطة للغاية، هذه نظرة عامة على الذين يعملون للحصول على أي نوع من الدخل:

١. **الدخل العادي:** *الفقراء*

٢. **دخل الاستثمار:** *الطبقة الوسطى*

٣. **الدخل السلبي:** *الأغنياء*... من الاستثمارات في الربعين B و I.

ماذا تعلم المدارس؟

عندما تنصح المدارس الطلاب بتأمين وظيفة عالية الراتب، فإن نصيحتهم مفادها العمل للحصول على *دخل عادي*، الدخل الذي تفرض عليه أعلى ضرائب من بين جميع الدخول الثلاثة. وعندما ينصحك المعلم بـ "ادخار المال"، فإن الدخل من الفائدة على المدخرات تفرض عليه ضرائب بنسب ضرائب الدخل العادي نفسها. وعندما ينصحك مديرو محفظة الاستثمار بأن "تستثمر في رصيد المعاشات"، فإن ذلك المال تفرض عليه ضرائب عند السحب بنسب *الدخل العادي*.

في يناير ٢٠١٣، وجد العديد من الأمريكيين العاملين أن الرئيس "أوباما" يرفع الضرائب عليهم حتى إن لم يكونوا أغنياء. وفي يناير، اكتشف العمال أن مساهمات قانون التأمين الفيدرالي - ضريبة جدول الرواتب الخاصة بالضمان الاجتماعي- زادت عندما عادت لمستواها قبل الأزمة، فالضمان الاجتماعي ما هو إلا ضريبة على *الدخل العادي*.

سؤال: لماذا تعلم المدارس الطلاب أن يعملوا للحصول على دخل عادي؟ لماذا لا تعلم الأطفال أنواع الدخل الثلاثة؟ ولماذا لا تعلم الأطفال طرقًا للاحتفاظ بكثير من المال الذي يجنونه طوال حياتهم؟

جواب: كثير من المعلمين لا يعلمون أن هناك ثلاثة أنواع للدخل، ومعظم المعلمين يعملون للحصول على دخل عادي.

كلمات

من المهم أن نعرف أن المهن المختلفة تستخدم كلمات مختلفة للتعبير عن الشيء نفسه.

على سبيل المثال:

يقول المحاسبون	**يقول المستثمرون**
دخل عادي	دخل مكتسب
دخل استثمار	دخل مكاسب رأس المال
دخل سلبي	دخل التدفق النقدي

هذا مثال لسبب كون التعليم المالي مربكًا.

ولذلك فإنني أستخدم لغة بسيطة لشرح مفاهيم غالبًا ما تكون معقدة ومربكة، وأرى أن التعليم المالي مهم بالقدر الكافي ليستحق وقت الوالد وتركيزه حتى يتسنى لكم تعليم أطفالكم.

ولأنني مستثمر محترف ولست محاسبًا، فإنني أميل إلى استخدام كلمات المستثمرين إلا عندما أتحدث مع المحاسبين العاملين لديَّ، وهذا لأن معظم المحاسبين ليسوا مستثمرين محترفين، وينطبق الشيء نفسه على المحامين والأطباء، فعندما أتحدث مع المحامي الخاص بي، فإنني أبذل ما بوسعي لأتحدث لغته؛ لغة المحامين. وأحد الأسباب التي تجعلني أجني مالاً أكثر من غالبية المحامين هو أن معظم المحامين لا يتحدثون لغة المال، فعندما يتحدث المحامي عن المال، فإنه ربما يقول: "أتقاضى ٢٥٠ دولارًا في الساعة"، لكن ذلك دخل عادي، وبدلاً من حديثهم عن *المال* يتحدثون عن أتعابهم.

١. **دخل الفقراء: *الدخل العادي***

الدخل العادي هو دخل الفقراء؛ لأنه كلما زاد ما تجنيه، قل ما تدخره، وذلك ليس ذكاء ماليًّا. يعود الكثيرون إلى الدراسة، يعملون بجهد أو يعملون وقتًا إضافيًّا، أملاً في جني المزيد من الدخل العادي، لكن جنيهم المزيد من المال يدفعهم داخل فئات ضرائب أعلى، وأكرر مرة أخرى كلما زاد ما يجنونه قل ما يدخرونه.

يعلم معظم الآباء أبناءهم أن يعملوا للحصول على دخل عادي، وذلك ما يعمل الغالبية للحصول عليه، وهم يفعلون ذلك عندما ينصحون قائلين: "اذهب إلى المدرسة واحصل على وظيفة واعمل بجهد وادخر المال واستثمر في رصيد المعاش"، وكل هذا ينتج عنه دخل عادي - الدخل الذي يفرض عليه أعلى ضرائب من بين جميع الدخول.

٢. **دخل الطبقة الوسطى: *دخل الاستثمار***

يعتمد مستثمرو الطبقة الوسطى على محفظة استثمارات سوق الأوراق المالية ليعيشوا منها عندما تنتهي أيام عملهم، وينطبق الشيء نفسه غالبًا على العديد من الموظفين الحكوميين، فلقد اعتمدت الكثير من صناديق التقاعد الخاصة بالموظفين الحكوميين على مكاسب سوق الأوراق المالية (٨٪ هي نسبة الزيادة التي غالبًا ما نسمع الحديث عنها) للوفاء بالتزاماتهم. وإذا لم توجد عائدات، فهل سيحصل المتقاعدون على مال أقل أم ستسعى بيروقراطية الموظفين الحكوميين إلى زيادة الضرائب على بقيتنا؟

يعلّم سماسرة الأوراق المالية والمخططون الماليون الناس أن يعملوا للحصول على دخل استثمار، ويطلق على دخل الاستثمار أيضًا "*مكاسب رأس المال*"، التي تعني الشراء بسعر منخفض والبيع بسعر عال.

وينصح سماسرة الأوراق المالية والمخططون الماليون بالاستثمار للحصول على دخل استثمار أو مكاسب رأس مال حين يقولون: "ترتفع سوق الأوراق المالية بمعدل ٨٪ في العام" أو "استثمروا على المدى الطويل" أو "هذا السهم يسجل حصة كبيرة من الأرباح".

يعلّم السمسار العقاري الناس الاستثمار للحصول على دخل استثمار أو مكاسب رأس مال حين يقول: "منزلك ستكون له قيمة".

فيما يلي سلسلة من الأسئلة والأجوبة لمزيد من التوضيح لدخل الاستثمار ومكاسب رأس المال.

سؤال: هل رفع الرئيس "أوباما" الضرائب على المستثمرين العقاريين؟

جواب: فعل ذلك على نحو قليل، ومع ذلك لا تزال العقارات في الولايات المتحدة تقدم إعفاءات ضريبية لا يحصل عليها المستثمرون في الأسهم.

سؤال: ما أنواع الإعفاءات الضريبية؟

جواب: إذا اشترى شخص منزلاً سعره ١٠٠٠٠٠ دولار وباعه مقابل ١٥٠٠٠٠ دولار، فإن المستثمر العقاري لا يجب عليه أن يدفع ضريبة مكاسب رأس المال على مكسب الـ ٥٠٠٠٠، إذا استخدم المستثمر ما يعرف بـ "المقايضة، لكن مستثمر الأسهم كان سيضطر إلى دفع ضرائب مكاسب رأس المال على مكسب رأس المال الذي قدره ٥٠٠٠٠ دولار.

سؤال: ما مقدار الزيادة الضريبية التي أقرها الرئيس "أوباما" على دخل الاستثمار؟

جواب: بالنسبة للموظفين ذوي الدخل المرتفع الذين يجنون أكثر من ٢٠٠٠٠٠ دولار سنويًّا كأفراد (أو ٢٥٠٠٠٠ دولار سنويًّا للأزواج)، كان مقدار الزيادة الضريبية التي أقرها على مكاسب رأس المال طويلة المدى (دخل الاستثمار) ٦٠٪ في عام ٢٠١٢.

وها هي المعادلة الرياضية:

من ١٥٪ إلى ٢٠٪ + ٣,٨٪ لمشروع أوباما للرعاية الطبية

أو

من ١٥٪ إلى ٢٣,٨٪ = ٦٠٪ زيادة في الضرائب

وكما قلت من قبل، لست خبيرًا أو متخصصًا في الضرائب، ويمكن أن تكون الضرائب والأرقام مربكة حتى على المستوى الأساسي؛ ولذا أشجعكم على إيجاد خبير ضرائب يتسم بأنه معلم جيد إضافة إلى كونه محاسبًا جيدًا، فهو قد يساعدكم على فهم الضرائب ومدى تأثيرها في حياتكم.

فيما يتعلق بموضوع الضرائب، هناك نقطتان ختاميتان أود أن أوضحهما:

- بدون التعليم المالي، يعتقد غالبية الناس فعليًّا أن السياسيين يزيدون الضرائب على الأغنياء، لكن الزيادات الضريبية تؤثر في كل من يعمل للحصول على *دخل عادي*، وهذا أحد أسباب كون الدرس الأول في كتاب *الأب الغني الأب الفقير* هو "الأغنياء لا يعملون للحصول على المال".

- تمت زيادة الضرائب على الذين يستثمرون في سوق الأوراق المالية للحصول على دخل استثمار، وهذا واحد من العديد من الأسباب التي جعلتني لا أستثمر في سوق الأوراق المالية، فلماذا أدفع ضرائب في حين أنني أستطيع أن أستثمر للحصول على دخل معفى من الضرائب ويتضمن خطورة أقل وعائدات أعلى؟ من الناحية الأخرى، إذا لم تستطع خطتك الاستثمارية تسجيل عائدات في سوق الأوراق المالية، فربما يكون من الأفضل أن تظل مستثمرة في سوق الأوراق المالية. الأمر الأكثر أهمية هو استعدادك لتلقي تعليم مالي والتحول من مستثمر خامل (من يعهد بماله لمخطط مالي أو مدير محفظة استثمارية) إلى مستثمر نشط.

كيف يتجنب الأغنياء دفع الضرائب؟

الأمر بسيط: الأغنياء يعملون للحصول على دخل سلبي.

٣. **دخل الأغنياء:** الدخل السلبي
يعرف الدخل السلبي أيضًا بالتدفق النقدي، وسبب غنى الأغنياء الحقيقيين هو امتلاكهم هذا النوع من الدخل، ولم يقم الرئيس "أوباما" بزيادة الضرائب على معظم هذا النوع من الدخل.

أين يتعلم الناس التدفق النقدي؟ يعلم الأغنياء هذا لأولادهم في البيت، فقد بدأ الوالد الغني يعلمني أنا وابنه من خلال لعب لعبة *Monopoly* معنا بعد المدرسة. في لعبة *Monopoly*، عندما يطأ شخص بقدمه ملكية ويدفع ١٠ دولارات إيجارًا لها، فذلك تدفق نقدي.

سؤال: كيف تعلم أن الأغنياء يعملون للحصول على تدفق نقدي؟

جواب: إنه أمر بديهي. فعلى سبيل المثال، كان "ستيف جوبز" يعمل مقابل راتب قدره ١ دولار سنويًا، ولم يكن بحاجة إلى راتب ولم يكن يريد دخلاً عاديًا.

سيتم تصنيفه واقعيًا كرجل فقير؛ لأنه يحصل على أرباح تقدر بدولار سنويًا في صورة دخل عادي، ومع ذلك فقد كان صاحب مليارات، وأسهمه في شركة أبل الشركة التي أنشأها هي التي جعلته غنيًا. في الحقيقة، لقد طبع مالاً خاصًا به بإنشائه شركة رابحة هو صاحب غالبية أسهمها. وبينما يشتري المنتمون إلى

الربعين E و S أسهمًا، يقوم المنتمون إلى الربعين B و I ببيع الأسهم في الشركات التي ينشئونها، وذلك ما جعل "ستيف جوبز" غنيًا.

سؤال: كيف يجني الأغنياء المال؟

جواب: من خلال العمل في الربعين B و I، وليس الربعين E و S، سوف تطلعون على المزيد عن هذا لاحقًا في هذا الكتاب.

دروس مستفادة من لعبة *CASHFLOW*

مرسوم أدناه لوحة لعبة CASHFLOW 101.



تقدم لعبة *CASHFLOW* توضيحًا آخر لطريقة عمل الأغنياء واستثمارهم.

في منتصف لوحة اللعبة يوجد سباق الجرذان. وعندما تنصح المدارس طفلك بالحصول على وظيفة جيدة والاستثمار في سوق الأوراق المالية، فإنها توجهه لحياة في سباق الجرذان.

المضمار الخارجي هو المضمار السريع حيث يعمل الأغنياء ويستثمرون.

الهدف من لعبة *CASHFLOW* هو تحويل الدخل العادي (شيك الراتب الخاص بك) إلى دخل استثمار ودخل سلبي، وعندما يكون لديك دخل سلبي كاف، فإنك تخرج من سباق الجرذان وتبدأ في الاستمتاع بالحياة على المضمار السريع.

إن لعبة *CASHFLOW* هي اللعبة الوحيدة التي تعلم اللاعبين الفروق بين أنواع

الدخل الثلاثة.

وكما تعلمون، هناك حقًّا سباق جرذان ومضمار سريع في الواقع. وتبرمج المدارس ويبرمج معظم الآباء أبناءهم على سباق الجرذان - حياة من العيش من شيك راتب إلى آخر، والتفاعل مع الأوراق التي توزعها عليهم الحياة. يقدم التعليم المالي خيارات لطفلك. فأي مضمار ستنصح طفلك بقضاء حياته فيه... سباق الجرذان أم المضمار السريع؟

سؤال: هل هذا عدل؟

جواب: لا، لكن هذا الكتاب يدور حول التعليم، والتعليم لا يدور حول التحلي بالعدل.

يريد معظم الآباء أن يحصل أبناؤهم على تعليم جيد للتقدم في الحياة، والتعليم يدور حول منح الطفل أفضلية غير عادلة في الحياة، ولذلك ينفق العديد من الآباء ثروات صغيرة ويلحقون أبناءهم بمدارس خاصة، آملين في أن التعليم الخاص سيعطي أبناءهم أسبقية في الحياة.

عندما يتعلق الأمر بالدرجات، يحصل بعض الطلاب على درجات امتياز وبعضهم الآخر يحصلون على ضعيف جدًّا، هل هذا عدل؟ هل من العدل ألا تطلع مدارسنا الطلاب على أنواع الدخل الثلاثة؟ وبينما نحن نتناول موضوع "العدل"، هل من العدل أن ٤٧٪ لا يدفعون ضرائب في حين يدفع ١٪ نسبة ٣٧٪ من الضرائب؟

سؤال: هل تنصح بالغش في الضرائب؟

جواب: لا، لم أكن لأوصي مطلقًا بالغش في الضرائب، ومن الأرجح أن أغلب الذين حاولوا الغش في ضرائبهم كانوا موظفين وأصحاب مهن حرة؛ لأن هذين الربعين لديهما مزايا ضريبية قليلة جدًّا، فغالبية المزايا الضريبية موجودة في الربعين B و I.

يدور هذا الكتاب حول التعليم، والتعليم يدور حول امتلاك خيارات أكثر في الحياة. فلو عرف طفلك أن هناك ثلاثة أنواع من الدخل لكانت لديه خيارات أكثر، وإذا كانت لديك خيارات كثيرة فلن تضطر إلى الغش في الضرائب، فالأغنياء يتجنبون الضرائب بشكل قانوني بمعرفة أنواع الدخل التي يعملون للحصول عليها ويتحكمون في مصدر

دخلهم.

سؤال: ما الفرق بين الـ ٤٧٪ الذين لا يدفعون ضرائب والأغنياء الذين يدفعون ضرائب قليلة أو لا يدفعون أية ضرائب؟

جواب: التعليم المالي

لا يستطيع معظم الـ٤٧٪ الذين لا يدفعون ضرائب أن يبذلوا سوى جهد ضئيل لتحسين وضعهم المالي في الحياة أو تغييره، فمعظمهم يفتقر إلى التعليم المالي والمهارات الفنية لتغيير الأرباع، وقليل منهم ينقصهم ببساطة الطموح أو الرغبة في التغيير. فلِمَ العمل ودفع الضرائب في حين أنه بإمكانكم أن تحصلوا فقط على شيك من الحكومة؟

لا تعرف الطبقة الوسطى سوى العمل بجهد أكثر ولفترة أطول للحصول على دخل عادي، ولهذا يعود الكثيرون إلى الدراسة أو يبقون يدرسون فترة أطول، أو يعملون وقتًا إضافيًّا، أو يعملون في وظيفتين أو ثلاث، أو يعملون بجهد للحصول على زيادة في الأجر، وكل ما يفعله هذا هو دفعهم داخل فئات ضرائب أعلى على الدخل العادي، وبالتالي رغم أنهم يجنون الكثير من المال فإنهم يحتفظون بالقليل منه.

عندما تستثمر الطبقة الوسطى، فإن معظمهم يستثمرون للحصول على دخل استثمار، بشكل أساسي في سوق الأوراق المالية، حيث يقوم معظمهم بالشراء والاحتفاظ بالأسهم والدعاء؛ لأنهم سيجدون المال عندما يحتاجون إليه.

أما الأغنياء فلديهم التعليم المالي لاكتساب دخل سلبي، فبالتعليم المالي يستطيع الأغنياء زيادة الدخل وتقليل الضرائب بفعل ما تريد الحكومة فعله، وسوف تكتشفون لاحقًا في هذا الكتاب أن قانون الضرائب لا يتعلق بجباية الضرائب وإنما بحوافز الضرائب وكيفية تقليلها بطريقة قانونية.

الريادة

هناك كلية واحدة في أمريكا لديها برنامج تعليم مالي، وهي كلية تشامبلين في فيرمونت.

يتناول جزء كبير من هذا الكتاب كيفية القيام بما تريد الحكومة أن يتم القيام به. فعلى سبيل المثال، إذا وفرت وظائف، فسأحصل على إعفاءات ضريبية، وإذا نقبت عن النفط، فسأحصل على حوافز ضريبية هائلة، وإن استغللت الدين في الاستثمار، فسأحصل على إعفاءات ضريبية، كما أنني أحصل على إعفاءات ضريبية مقابل توفير مساكن يسيرة التكلفة لغير القادرين على شراء بيت.

وللأسف، يترك معظم الطلاب المدرسة بحثًا عن وظيفة بدلاً من تعلم كيفية توفير

وظائف، ويستخدم غالبية الناس النفط بدلاً من التنقيب عنه، ويحاول غالبية الناس التخلص من الدين بدلاً من أن يتعلموا كيفية استغلاله، ويترك معظم الطلاب المدرسة وهم يحلمون بشراء بيت خاص بهم بدلاً من توفير مساكن للآخرين.

كل ما يهم هو التعليم المالي.

عقلية الاستحقاق

أكثر ما يقلقني هو تزايد انتشار عقلية الاستحقاق. فبدون التعليم المالي، يتبنى الكثيرون موقف الاستحقاق تجاه الحياة، وأنا لا ألومهم؛ لأنني لو لم أمتلك مالاً وأتلقى تعليمًا من والدي الغني فربما كنت سأفعل مثلهم.

ولقد أفلست في العديد من المرات باعتباري صاحب مشروعات، لكن الفرق أنني كنت أعرف أنني سأصبح أذكى وأغنى إن حللت مشكلاتي المالية بدلاً من أن أنتظر من الحكومة أن تهتم بي.

إن لم يبدأ نظامنا التعليمي في تناول مستوى ماسلو الثاني للاحتياجات والسلامة فإنني أخشى من أن تدفع عقلية الاستحقاق المتزايدة دولة عظمى للانهيار وتصبح دولة فقيرة، ولقد حدث هذا من قبل وأرى أنه يحدث مرة أخرى.

وللأسف، ستمر عقود قبل أن تقدم مدارسنا قدرًا كبيرًا من التعليم المالي. وفي هذه الأثناء، إذا لم تكمل بصفتك والدًا تعليم طفلك التعليم المالي، فإن قدرًا كبيرًا من العائدات المستقبلية لطفلك ستتجه إلى تمويل برامج الاستحقاق ليس للفقراء فقط وإنما للرئيس، والقضاة، والمتقاعدين من القوات المسلحة، والبيروقراطيين الحكوميين، والمعلمين، وأفراد الشرطة وجنود الإطفاء، والضمان الاجتماعي والرعاية الطبية للمتقاعدين الأمريكيين.

دروس لطفلك

الأخبار السارة هي أنه لا يجب أن يكون لديك الكثير من الذكاء والخبرة لتفهم أنواع الدخل الثلاثة والضرائب، فإن كنت أستطيع فهمها إذن فأنت تستطيع، وحتى إن كنت كوالد تتعلم هذا للمرة الأولى فإنه يمكنك تطبيق ما تعلمت على الفور. وها هو مثال، هل تعرف شخصًا بدأ مشروعًا بدوام جزئي أو لديه ملكية مؤجرة أو يمثل شركة تسويق عبر الشبكات؟ إن جني الدخل من خلال أي من هذه السبل الثلاثة هو الخطوة الأولى في التقدم تجاه الدخل السلبي، فأصعب جزء هو البداية.

ارسم هذين الدرسين على ورقة وناقشها مع طفلك:

١. أنواع الدخل الثلاثة:

- *الدخل العادي*: دخل الفقراء
- دخل *الاستثمار*: دخل الطبقة الوسطى
- *الدخل السلبي*: دخل الأغنياء

٢. مَن يدفع أعلى نسبة ضرائب؟

نسب الضرائب التي يتم دفعها وفقًا لكل ربع



ضعوا نصب أعينكم أن الهدف هنا ليس مناقشة الضرائب وإنما مناقشة أهمية التعليم المالي، وكيف أن الاختيارات والقرارات المستندة إلى المعرفة التي يتخذها الشخص طوال حياته تحدد ما إذا كان سيقضي عمره في العمل للحصول على المال، أم أنه سيجعل المال يعمل لصالحه.

يتطلب الربعان B و I تعليمًا ماليًّا وخبرة مالية. وكلما كثرت مناقشتك لهذه الفروق، كان عقل طفلك أكثر انفتاحًا على العالم الحقيقي الذي سيدخله يومًا ما، وتذكروا أن التعليم عملية مستمرة مدى الحياة، وهو أكثر من مناقشة مسائية.

ويصدق هذان المثالان البسيطان على معظم الدول الغربية. عندما أقوم بالتدريس، يرفع أحدهم يده دائمًا ويقول: "لا يمكن أن تفعل هذا هنا". فأسكت قليلاً ثم أقول: "قد لا تستطيع أن تفعل ذلك هنا، لكنني أستطيع"، وأتعرض لهذا المزاح في كل بلد أدرس فيه تقريبًا... حتى في أمريكا. بمعنى آخر، الأغنياء مرحب بهم في كل مكان، والخطوة الأولى هي تعليم مالي قوي.

المشكلة أن معظم الذين يحاولون أن يصيروا أغنياء يعملون للحصول على دخل عادي في الربعين E و S. وعندما يستثمرون، يستثمر معظمهم للحصول على دخل استثمار من سوق الأوراق المالية، وقليل من سيأخذ علمًا عن الدخل السلبي أو التدفق النقدي مطلقًا، ما لم يبدأ التعليم في البيت.

استطلاع رأي للطلاب الجامعيين

أفاد استطلاع رأي أجراه برنامج الأبحاث المؤسسية التعاونية لطلاب السنة الأولى في الجامعة أن ٨١٪ من جميع الطلاب الجامعيين يريدون أن تتحسن أحوالهم المالية.

المشكلة أن معظم الذين يحاولون أن يصيروا أغنياء يعملون للحصول على دخل عادي في الربعين E و S. وعندما يستثمرون، يستثمر معظمهم للحصول على دخل استثمار من سوق الأوراق المالية، وقليل من سيأخذ علمًا عن الدخل السلبي أو التدفق النقدي مطلقًا، ما لم يبدأ التعليم في البيت.

سؤال: ما سبب أهمية أن يفهم ابني قوانين الأغنياء وكيف يصير غنيًّا؟

جواب: هناك أسباب عديدة لهذه الأزمة المالية، والسبب الذي غالبًا ما يتم تجاهله هو عقلية الاستحقاق المتزايدة، وهو موقف ينتشر في أنحاء العالم، واليوم ليس لدينا فقراء يؤمنون بالاستحقاق فحسب، وإنما لدينا طلاب "ممتازون"، أكاديميو العالم، وطلاب "جيدون"، البيروقراطيون، يناصرون ويدعمون المزيد والمزيد من برامج الاستحقاق.

وكما قال "ألكسندر تايلر"، أستاذ تاريخ إسكتلندي في جامعة أدنبرة:

"سيستمر وجود الديمقراطية حتى يكتشف الناخبون أنهم يستطيعون أن يصوتوا لأنفسهم للحصول على هدايا وفيرة من الخزانة العامة".

يريد الطلاب "الممتازون" والطلاب "الجيدون" وفقراء العالم فرض ضرائب على الأغنياء، غير مدركين أنهم يزيدون الضرائب والنفقات على أنفسهم، كما أنهم يدمرون الديمقراطية الأمريكية، فهم يعتقدون أن الأغنياء جشعون بدلاً من التفكير في احتمالية أنهم هم الجشعون الذين يعيشون على كد الآخرين. وبدون التعليم المالي، كيف يمكنهم أن يعرفوا أي شيء مختلف؟ فكل ما يمكنهم رؤيته هو وجه واحد للعملة.

في بداية هذا الفصل، ضربتُ مثالاً لكيف يمكن أن يقوم الأغنياء - مستخدمًا في هذه الحالة نجم السينما الفرنسي "جيرارد ديبارديو" بمغادرة البلد ببساطة بحثًا عن بيئة ضريبية أكثر ودية؛ حيث سيقوم الرأسماليون الحقيقيون، كصاحب شركة البناء التي تضم ٤٠٠ موظف وغير القادر على تحمل تكاليف رعاية أوباما، بإغلاق الشركة

فحسب، وسيتوقف الأطباء عن ممارسة المهنة بسبب وجود نظرية روبن هود المالية "آخذ من الأغنياء وأعطي نفسي"، بين القضاة والمحامين والمحلفين.

لم تقر الولايات المتحدة موازنة جديدة منذ عام ٢٠٠٩، وهذا بسبب وجود المعركة بين الأغنياء والفقراء، أو الرفاهية الطبقية، وسبب عجز الولايات المتحدة عن تغطية الموازنة هو ببساطة تكلفة برامج الاستحقاق، للفقراء والطبقة العاملة، التي تصل إلى تريليونات الدولارات. وبدلاً من قطع الاستحقاقات، من السهل على الطبقة الوسطى المتعلمة الانضمام إلى الفقراء والتهليل بـ: "افرضوا ضرائب على الأغنياء"، لكن الطبقة الوسطى هي التي ستسدد في النهاية فاتورة الضرائب.

إذا ترك ابنك المدرسة ووجد تلك الوظيفة عالية الراتب، فهناك احتمالات بأنه سينضم إلى الطبقة الوسطى ذات الدخل المرتفع في سباق الجرذان في الحياة، ويعمل بجهد أكبر للحصول على دخل عادي، ويدفع ضرائب أكثر، وعندما يستثمر فمن المحتمل أنه سيستثمر في سوق الأوراق المالية للحصول على دخل استثمار.

مرشدكم الدراسي

لقد صممنا مرشدًا دراسيًا مفصلًا للمساعدة على تشكيل التعليم المالي للطفل ومساندتكم في قيادته. وعنوانه هو Your Child's Financial Genius Awaken لأنه تم تصميمه للقيام بهذه المهمة فقط: أيقظ العبقرية المالية لدى طفلك. معظم الأطفال لديهم اهتمام بالمال ويمكنكم أن تجعلوا المعرفة به مسلية لهم.

إن كان هذا هو ما تريده لطفلك، إذن فالتعليم المالي ليس ضروريًا، لكن إن كنت تريد أن يهرب طفلك من سباق الجرذان في الطبقة الوسطى، إذن فأحد الخيارات هو أن يصبح غنيًا، والخيار الآخر أن يصبح فقيرًا.

العيش في بلد حر يعني أنك تمتلك حرية الاختيار بأن تكون غنيًا أو فقيرًا أو من الطبقة الوسطى، ويبدأ ذلك الاختيار في البيت.

فبدلاً من تعليم طفلك أنه أو أنها لديه الحق في السمك المجاني مدى الحياة (الفقراء)، أو العمل للحصول على سمك (الطبقة الوسطى)، أعتقد أنه من الأذكى أن تعلم طفلك أن يكون موردًا للسمك (الأغنياء).

الاختيار يعود إليك.

كلمات ختامية

لقد سرقت المصارف المركزية والمصارف الاستثمارية في العالم مليارات الدولارات من مليارات الأشخاص، وصحيح أيضًا أن العديد من الأغنياء الجشعين سرقوا الناس لكي يحصلوا على ثروتهم.

ومع ذلك، عندما تفحصون بيان الميزانية للعديد من الدول، ستجدون أن برامج الاستحقاق هي أكبر تهديدات لتلك الدول والاقتصاد العالمي. ففي الولايات المتحدة، يقدر الضمان الاجتماعي والرعاية الطبية فقط بأنها تتراوح من ١٠٠ إلى ٢٣٠ تريليون دولار على هيئة التزامات غير ممولة، وعندما تضيف جميع برامج الاستحقاق العسكرية والخاصة بالولايات والمحلية، فإن الأرقام ستفوق الخيال.

وهذا ما يحدث عندما تفشل مدارسنا في تلبية احتياجاتنا في مستوى ماسلو الثاني. فبدلاً من أن نعلم الناس الصيد، نعلمهم أن لديهم الحق في السمك المجاني، وأرى أن ذلك يجب أن يتغير.

كتاب *The Creature from Jekyll Island*

لكل من يريد أن يكون مستثمرًا محترفًا أو صاحب مشروعات، فإنني أوصي بكتاب *The Creature from Jekyll Island*، الذي ألفه "جي. إدوارد جريفين".

إنه كتاب ضخم، لكنه تسهل قراءته، وقراءته تشبه كثيرًا لغز جريمة قتل؛ لأن تلك هي حقيقته، فهو كتاب يدور حول جريمة قتل مالية... يدور حول المصارف والمال، خاصة مصرف الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي.

اعتقد "جريفين" أن الشيوعية لا يمكن أن تسيطر على أمريكا؛ لأن روح المشروعات الحرة والرأسمالية الأمريكية ببساطة قوية جدًّا، وكان المطلوب خطوة وسطية، وتلك الخطوة الوسطية هي الاشتراكية.

واليوم لدينا ضمان اجتماعي ورعاية طبية ومشروع أوباما للرعاية الطبية.

بمعنى آخر، يجب أن يصبح الأمريكيون أولاً معتمدين على حكومتهم لمنحهم دعم الحياة، مما سيحطم الروح الأمريكية. فبالروح الضعيفة المعوزة، يصبح الأمريكيون معتمدين، ومدمنين على مساعدات الحكومة وبرامج الاستحقاق، والنتيجة دولة مناسبة للشيوعية، لست أقول إن هذا صحيح، وإنما أترك ذلك القرار لكم.

بصفتي شخصًا التحق بسلاح البحرية للقتال في سبيل الرأسمالية وضد الشيوعية
ثم عدت إلى الوطن لأرى الروح الأمريكية تحتضر وعقلية الاستحقاق تنمو. فإ...
رؤى "إدوارد جريفين" عنها تبدو صحيحة بالنسبة لهم، ومخاوفه هي مخاوفي

وربما يكون هذا هو سبب عدم وجود تعليم مالي في مدارسنا. ويقول "جي. إدوارد جريفين":

"الاعتماد المالي على الدولة هو أساس العبودية الحديثة".

وقيل إن "أبراهام لينكولن" قال:

"لا يمكنك أن تحدث ازدهارًا بتثبيط الادخار، ولا يمكنك أن تقوي الضعفاء بإضعاف الأقوياء، ولا يمكنك أن تساعد الأجراء بتدمير دافعي الأجور، ولا يمكنك تعزيز أخوية الرجل بتشجيع كراهية الطبقة، ولا يمكنك مساعدة الفقراء بتدمير الأغنياء، ولا يمكنك الابتعاد عن المتاعب بإنفاق أكثر مما تجني، ولا يمكنك بناء شخصية وشجاعة بسلب الرجل مبادرته واستقلاله، ولا يمكنك مساعدة الناس على الدوام بأن تفعل لهم ما يمكنهم ويجب عليهم أن يفعلوه لأنفسهم".

خطوات عملية للآباء

أسهموا في مكافحة عقلية الاستحقاق:
لا تعطوا أولادكم مالاً.

العالم الغربي اليوم على حافة الانهيار الاقتصادي لأن الملايين يتبنون عقلية الاستحقاق، وتبدأ عقلية الاستحقاق هذه في البيت، وتبدأ أحيانًا من خلال مبادلة المال بالوقت أو الحب... في الأحياء الغنية والفقيرة على السواء، وأحيانًا يقوم الآباء بشراء ملابس لأولادهم، أحذية رياضية أنيقة، ألعاب وحتى سيارات حتى تتسنى للطفل مسايرة زملائه في الدراسة.

فلو حصل زميل ابنك في المدرسة على دراجة جديدة لكان من السهل عليه أن يشعر بأن لديه الحق في دراجة جديدة أيضًا. وهنا تبدأ عقلية الاستحقاق في التشكل.

كما أن العديد من البرامج الرياضية تعلم الأطفال أن الجميع يفوزون حتى في حالة الخسارة، ماذا يتعلم الطفل من ذلك؟ أن كل شخص لديه الحق في أن يكون فائزًا.

وبدلاً من تعليم طفلك أنه يستحق المال أو النجاح، علمه أن المال مجرد وسيلة مقايضة، والمقايضة تعني أن أعطيك شيئًا وتعطيني شيئًا في المقابل، وأعتقد أنه كلما كثر ما تعطيه، كثر ما تحصل عليه، وعندما يعطى الطفل شيئًا بدون مقابل، فإن ذلك يغرس بذور الاستحقاق فيه.

ناقشوا أيضًا مفهوم "الأخذ والعطاء" فتلك طريقة أخرى للكرم.

لقد كنت محظوظًا؛ لأنني كان لديَّ أبوان ولم يعطني أي منهما مالاً. فعندما بلغت سن السادسة عشرة، قال لي والدي الحقيقي إنه لن يتحمل نفقات تعليمي الجامعي، ولم يكن يتبقى لي سوى سنتين للإعداد وإيجاد طريقة لتمويل تعليمي الجامعي. ولذلك تقدمت بطلبات للحصول على ترشيحات من أعضاء الكونجرس للانضمام للأكاديمية البحرية الأمريكية والأكاديمية البحرية التجارية الأمريكية وحصلت عليها. وكنا نتعلم في أكاديميات الخدمة وفي سلاح البحرية أن نخدم الله والوطن.

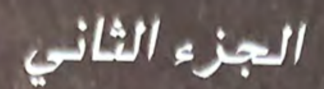
أصر والدي الغني على أن أعمل بدون مقابل، فلم يكن يريدني أن أكون عقلية موظف يكرس وقته للحصول على راتب، وأعطاني الوالد الغني مقابل عملي أفضل تعليم مالي في العالم، وبالتعليم المالي تمكنت من تكوين ثروة من العدم، وهذا ما يفعله مبادرو الأعمال.

لقد ألفت كتابين مع "دونالد ترامب"، والفائدة المضافة لذلك كانت أنني تعرفت على أبنائه الثلاثة، الذين كانوا أذكياء وجذابين ومحترمين ولم تكن لديهم عقلية الاستحقاق، ولقد عملوا في سبيل ما يمتلكونه، ولقد قال لي ابناه، "دون الابن" و"إيريك": "والدنا لم يكن ليتردد في فصلنا عن العمل لو لم نؤد العمل المطلوب منا".

في أحد الأيام، اجتمع "دون الابن" و "إيريك" وبعض أصدقائي على جزيرة كاواي في هاواي. كان "دون" و "إيريك" يكتبان رسائل نصية لأختهما "إيفانكا"، وعندما انتهيا سألتهما عما كنتم تتحدثون ثلاثتكم، فرد كلا الولدين: "كنا نتشارك الوصفات".

فرددت قائلاً: "وصفات؟": "هل لديكم دراية بالطهي؟ كنت أظن أن لديكم خدمًا!".

فضحك كلا الولدين وقال "إيريك": "والدانا لديهما خدم أما نحن فلا، ونحن مضطران لتعلم الطهي والتنظيف، وقد أوضح والدانا لنا أن ثروتهما *ملكهما*، وكنا نعرف ونحن في سن صغيرة أنه ينتظر منا أن نكون ثروتنا الخاصة، ونحن نعرف أن لدينا امتيازات، لكننا نحصل على القليل جدًا بدون مقابل".



الجزء الثاني



وجهة نظر أخرى



"اختبار الذكاء الممتاز هو القدرة على استيعاب فكرتين متعارضتين في الوقت نفسه، مع الاحتفاظ بالقدرة على العمل".

- إف. سكوت فيتزجيرالد

الجزء الثاني

مقدمة

كان والدي الغني يقول إن إحدى مشكلات المدرسة هي تعليم الأطفال أن يعيشوا في عالم "الصواب" و "الخطأ"، وذلك ليس واقعيًا ولا ذكيًا، ففي الحياة الواقعية هناك غالبًا أكثر من إجابة أو حل للأسئلة أو المشكلات.

أما في المدرسة فلا توجد سوى إجابة واحدة صحيحة، والمدرسون حين يصححون الاختبارات ينظرون إلى الإجابات الصحيحة.

ويقاس ذكاؤك في المدرسة إذا اتفقت إجاباتك الصحيحة مع إجابات معلمك الصحيحة، فإذا اتفقت إجاباتك مع إجابات المعلم فأنت طالب "ممتاز".

وتعتبر فكرة *الإجابة الواحدة الصحيحة* فقط هي أساس التعليم الأكاديمي.

الإجابات الصحيحة في الحياة الواقعية

في الحياة الواقعية هناك أكثر من إجابة واحدة صحيحة.

وها هو مثال، عندما سألت والدي الفقير عن حاصل جمع ١+١ كانت إجابته "٢"، وكانت إجابة والدي الغني عن السؤال نفسه مختلفة، فقد كانت "١١".

ولهذا كان أحدهما فقيرًا والآخر غنيًا.

تعريف الذكاء الممتاز

تدعم هذه المقولة التي قالها "إف. سكوت فيتزجيرالد" الدروس الجوهرية للجزء الثاني من هذا الكتاب:

"اختبار الذكاء الممتاز هو القدرة على استيعاب فكرتين متعارضتين في الوقت نفسه، مع الاحتفاظ بالقدرة على العمل".

إن مناقشة وجهي العملة ليست شيئًا جديدًا، وإنما أقترح وجهة نظر مختلفة عن هذا وأعتقد أن جميع العملات لها *ثلاثة* جوانب: الحافة، والحدود، والوجه، ووفقًا لـ "إف. سكوت فيتزجيرالد"، معظم الأذكياء يعيشون على الحافة ليتمكنوا من رؤية الوجهين.

يترك العديد من الطلاب المدرسة معتقدين أن إجابة واحدة فقط يمكن أن تكون صحيحة؛ لأن التعليم التقليدي يغلق عقل الطلاب بدلاً من تفتيحه، فيترك الأولاد المدرسة وهم يؤمنون بعالم الصواب أو الخطأ، والأبيض أو الأسود، والأذكياء أو الأغبياء، وهذا هو السبب الأساسي في كره الكثيرين للمدرسة، بمن فيهم العديد من الطلاب "الممتازين". إذا لم يصل الطالب إلى الحافة، موقع المراقبة الذي يرى منه كلا الوجهين، فلن يرى سوى وجه واحد للعملة، إجابة واحدة، وجهة نظر واحدة، منظور واحد.

الأغنياء ضد الفقراء

يعج الأدب الذي يتم تدريسه في المدرسة بقصص عن الأغنياء ضد الفقراء. فكتب مثل *A Christmas Carol* لـ "تشارلز ديكنز"، قصة رجل غني غير سعيد اسمه "سكروج"، أو قصص "روبين هود"، الذي يأخذ من الأغنياء ليعطي الفقراء، تميل إلى ذم الأغنياء واحترام الفقراء.

وعدد قليل جدًّا من المدارس التي توصي طلابها بقراءة *Atlas Shrugged* لـ "أيان راند"، الذي يستوعب الوجه الآخر للعملة، ويذم الاشتراكيين ويحترم الرأسماليين.

وهناك كتاب ديني من أفضل الكتب التي نوقش فيها موضوع المال بشكل مستفيض، متوازنًا إلى حد كبير، حيث يضم قصصًا عن مؤمنين في كلا وجهي العملة.

كلا الوجهين

يتناول الجزء الأول من هذا الكتاب التعليم المالي.

ويتناول الجزء الثاني من هذا الكتاب الذكاء المالي، والقدرة على النظر إلى موضوع المال من حافة العملة ورؤية أكثر من وجهة نظر.

يشير "فيتزجيرالد" إلى "القدرة على استيعاب فكرتين متعارضتين في الوقت نفسه" كاختبار "الذكاء الممتاز". بمعنى آخر، فكرة الصواب في مقابل الخطأ التي يتم تعليمها في المدارس، فكرة غير ذكية، وفي الحقيقة أنها تدل على الجهل؛ لأن "الصواب مقابل الخطأ" يتجاهل الوجه الآخر بدلاً من أن يستكشفه.

أرى أن فكرة الصواب في مقابل الخطأ هي أساس جميع الخلافات والجدالات والطلاق والتعاسة والعدوانية والعنف والحرب.

خطوط وتموجات

في المدرسة، التدريس كله خطي، كما هو مبين في الرسم البياني التالي:

أ ———————— ب

اسأل سؤالاً

أجب إجابة صحيحة واحدة

في هذه الطريقة، ليس هناك مجال لأي شيء سوى الإجابة الصحيحة؛ لأن المدارس ترى أنه يوجد ارتباط مباشر وخطي فقط بين السؤال والإجابة الصحيحة.

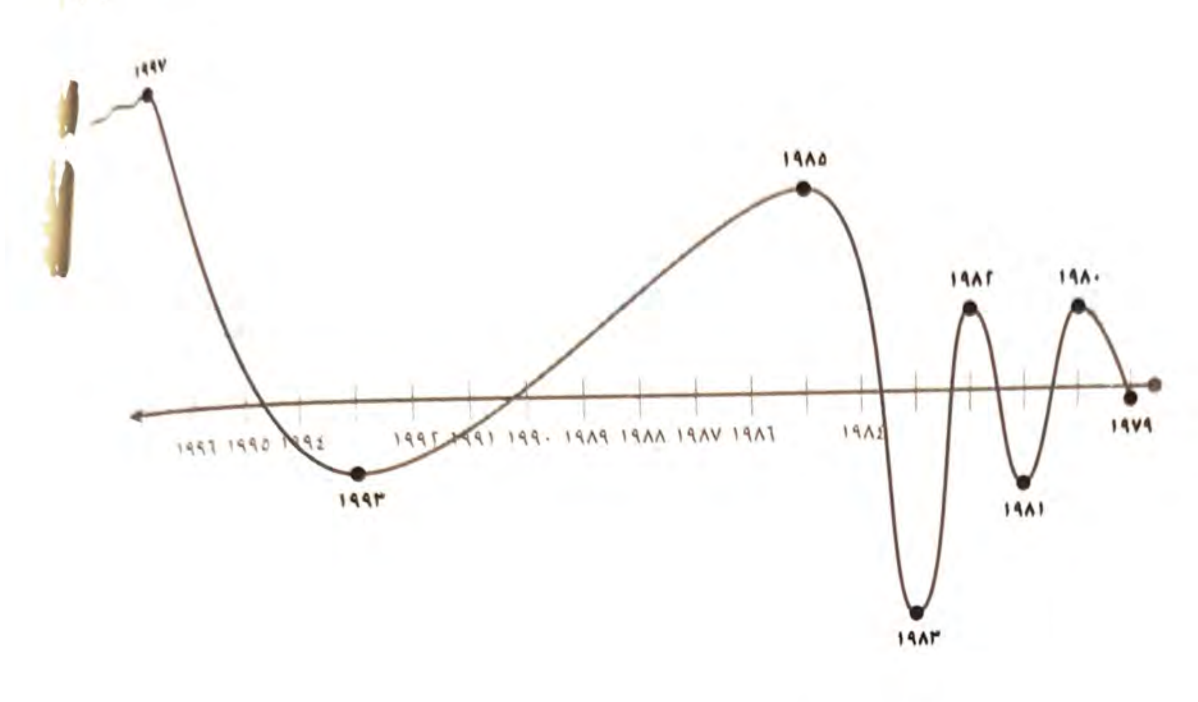
المشكلة هي أنه في كل أوجه الحياة الأخرى ليس هناك شيء خطي، ولا شيء بمثل هذه البساطة. وكما ذكر "آر. باكمينستر فوللر" : "اكتشفت الفيزياء عدم وجود خطوط مستقيمة"، وإنما يتكون عالم الفيزياء من أمواج فقط تتموج جيئة وذهابًا وتسمح بالتصحيحات والتوازن.

ويوجد مثال على هذه النظرية العامة في البعثة الفضائية أبوللو ١١ التابعة لوكاء الفضاء والطيران الأمريكية (ناسا) التي هبط منها اثنان من الأمريكيين، "نيل آرمسترونج" و "باز ألدرين"، على القمر. كانت المركبة الفضائية الصغيرة في مسار مستقيم لمدة ٥٪ فقط من الوقت الذي استغرقته في الفضاء، ولم توجد "إجابة صحيحة" خطية للانتقال من النقطة أ إلى النقطة ج، وإنما كان ٩٥٪ من الرحلة يصحح المسار من اليسار إلى اليمين، من الجانب الأيمن إلى الجانب الأيسر، للوصول إلى الوجهة المقصودة.

فكروا في قيادة السيارة. إذا اتبعتم النموذج المدرسي - خط مباشر من النقطة أ إلى النقطة ج- فستمثلون تهديدًا للمجتمع، بالتأكيد هناك طريقة مقبولة للقيادة وهي استخدام عجلة القيادة.

عندما تتركون المدرسة تتعلمون بسرعة أنه لا يوجد شيء خطي. وعندما تجتازون مسار حياتكم ستواجهون تقلبات الدهر، تصحيحات للمسار، التي تنشئ تموجات من الخبرة والتعلم، وهكذا نتعلم، وقد يكون بأية طريقة غير الطريقة الخطية.

الرسم البياني التالي هو مثال لتقلبات الدهر التي واجهتها في الطريق الذي اتبعته:



في عام ١٩٧٩، أنشأت أنا وصديقان لي شركة ذا ريبرز للتجارة في الحافظة الاستثمارية، وبحلول عام ١٩٨٠ كانت الحياة رائعة. كنا أصحاب ملايين على الورق. وذلك أدى بنا إلى امتلاك سيارات سريعة ونزوات عابرة، وكما قد تتوقعون، تغافلنا عن الشركة وبحلول عام ١٩٨١ وصلنا إلى الحضيض، لكننا كنا نتسم بالمرونة وعدنا إلى مزاولة نشاطنا، وأنشأنا بعض المشروعات المشتركة مع محطات إذاعية في هاواي وفرق روك بارزة (بما فيها إحدى الفرق المفضلة لديَّ: بينك فلويد) وبحلول عام ١٩٨٢ عدنا إلى العمل، لكن المشكلات الناتجة عن فشلنا الأول لم تتم معالجتها تمامًا، في الإدراك المتأخر. كان بعض الشركاء يعانون مشكلات زوجية وأدى ذلك، من بين أمور أخرى، إلى حل الشراكة في عام ١٩٨٣.

لحسن الحظ، كنت قد بدأت دراسة مبادرات الأعمال في عام ١٩٨١، وما جعل الأمور أفضل أنني تعرفت على "كيم" في عام ١٩٨٤ وانتقلنا إلى كاليفورنيا في وقت لاحق من ذلك العام لتدريس تنظيم المشروعات لدى شركة لتنظيم الندوات العلمية، وازدهرت الأعمال وتوسعنا دوليًّا وأصبح لدينا خمسة مكاتب في أستراليا. وفي أحد الأيام حضر مراسل صحفي من شركة ذا أستراليان برودكاستينج كومباني (إيه بي سي)؛ حيث كانت الشبكة التليفزيونية مهتمة بندواتنا العلمية وأرادت أن تنقل "كل العمل الجيد الذي نقوم به".

ذلك ما قالوه لنا، لكنها لم تكن الحقيقة.

كانت نيتهم هي الكشف عما وصفوه بـ "طائفة دينية"، وكان "ديفيد كوريش" وأتباع جماعته الدينية برانش دافيديانز (بعضهم أستراليون) قد ماتوا في حصار حكومي خارج واكو، تكساس في أبريل من عام ١٩٩٣. فأرادت شركة ذا أستراليان برودكاستينج كومباني كشف الأمريكيين الذين كانوا يرون أنهم يقومون بأنشطة طائفية في أستراليا. وقد تسببت بث شركة ذا أستراليان برودكاستينج كومباني السلبي والمدمر في هبوط أعمالنا (وعلى نحو مثير للاهتمام، بدأت على الفور حملة كتابة رسائل متبرع بها من قبل جميع الأشخاص الذين ساعدتهم ندواتنا العلمية، وسرعان ما أدرك المسئولون الكبار في شركة ذا أستراليان برودكاستينج كومباني أنهم يواجهون مشكلة: فقد كان تقريرهم بهتانًا عظيمًا، فأنكروا القصة خوفًا من أن تتم مقاضاتهم).

ورغم أننا كان لدينا أساس للدعوى القضائية (بدءًا من تزويرهم المبدئي) فإننا اخترنا أن ننظر إلى التجربة كعلامة للتراجع وإعادة التركيز.

أدركت أنا و "كيم" أنه قد حان الوقت للتغيير. وفي عام ١٩٩٤، بدأنا في ابتكار لعبة الضامة *CASHFLOW 101*، وتم إطلاقها في عام ١٩٩٦. وفي عام ١٩٩٧، تم نشر "كراسة التسويق" التي ألفتها للعبة *CASHFLOW* ككتاب بعنوان: *الأب الغني الأب الفقير*، وغالبيتكم يعرفون باقي القصة، ورغم أننا واجهنا بعض العوائق في طريقنا فإننا استمتعنا بمستوى نجاح ورضا شخصي عاليين في مساندة العمل المهم للدفاع عن التعليم المالي.

ما أقصده هنا أنه في عظمة الكون المادي والرحلة الفريدة لحياتنا لا يوجد شيء خطي، وإنما هناك تموجات وقمم وأودية فقط.

وإنني أشجعكم على أن ترسموا حياتكم، كما فعلت، وأن تحتفلوا باللحظات المهمة في حياتكم، وفيما يتعلق بالوجه المقلوب للعملة، استغرقوا وقتًا لإدراك الدروس المستفادة من لحظات الإخفاق، واشرحوا لأبنائكم أنه لا توجد إجابة صحيحة واحدة لمعظم أسئلتنا في الحياة... وإنما توجد موجة من الاختيارات، من رؤى ووجهات نظر مختلفة.

وجهات نظر متعارضة

سوف يستكشف الجزء الثاني من هذا الكتاب وجهات النظر المتعارضة الموجودة في مربع التدفق النقدي CASHFLOW.

على سبيل المثال:

في جانب E-S...	**في جانب B-I...**
الضرائب سيئة	*الضرائب جيدة*
الدين سيئ	*الدين جيد*
الأغنياء جشعون	*الأغنياء كرماء*

الشيوعي مقابل الاشتراكي مقابل الفاشي مقابل الرأسمالي

سوف يطأ الجزء الثاني بخفة على حقول ألغام الفلسفات الاقتصادية. فلسفات الشيوعية والاشتراكية والفاشية والرأسمالية. لقد سمع الكثيرون هذه الكلمات ويعرفون أنها قد تكون مشحونة عاطفيًّا للغاية.

وسيحاول الجزء الثاني من هذا الكتاب نزع فتيل الأشراك الملغومة في هذه الكلمات حتى يتسنى للناس أن يقرروا ما إذا كانوا، أو مدارس أطفالهم، يعلمون الأطفال ليكونوا شيوعيين أو اشتراكيين أو فاشيين أو رأسماليين.

ما الذكاء؟

للذكاء تعريفات متعددة ومعان كثيرة. وبالنسبة لأهداف هذا القسم، فالذكاء هو ببساطة القدرة على الخروج من شرك عالم الصواب أو الخطأ الذي تشجع عليه مدارسنا والنظر إلى عالم المال من أكبر عدد ممكن من الجوانب ووجهات النظر.

وكما وصف "أبراهام ماسلو" في تسلسله الهرمي للاحتياجات، المستوى الخامس، أعلى مستوى في الوجود الإنساني، هو مستوى تحقيق الذات. ومستوى تحقيق الذات هو المستوى الذي يتمكن فيه الشخص من مواجهة العالم بـ "عدم تحيز" و "تقبل للحقائق"، وقد تكون هذه الحقيقة: هناك أكثر من إجابة واحدة صحيحة.

كما يعني بلوغ تحقيق الذات أن الشخص كريم وأنه يعطي بدلاً من أن يأخذ. وكما قلت في فصل سابق، أعتقد أن سبب جشع الكثيرين هو أن المدارس لا تعد الطلاب لمستوى ماسلو الثاني، وهو السلامة. عندما يعيش الناس في خوف، وعندما لا يشعرون بالأمان، فمن الطبيعي أن يفضلوا الأخذ على العطاء.

والدرس هو: "إذا كان عقلك متقبلاً الأفكار المتعارضة، فإن ذكاءك سيزيد، وإن كان عقلك غير متقبل للأفكار المتعارضة فإن جهلك سيكون قيد السيطرة"، الذكاء أم الجهل؟ إن القدرة على التمتع بعقل متفتح وتقييم وجهات نظر متعددة هي اختيار واع، اختيار يمكن أن يفتح عالمك ويشكل مستقبل طفلك.

من الذي يجب أن يكون
أكثر ذكاء:
الموظفون أم أرباب
العمل؟

الجزء الثاني | الفصل التاسع

وجهة نظر أخرى عن الذكاء

إذا كنتم قد قرأتم كتاب *الأب الغني الأب الفقير*، فستعرفون أن والدي الفقير كان منزعجًا من أن الوالد الغني لم يكن يدفع لي مقابلاً ماليًّا على العمل الذي كنت أؤديه له.

كان الوالد الغني رجلاً كريمًا جدًّا، وكان يؤمن بـ "المقايضة العادلة"، وكان يعتقد أيضًا أن التعليم المالي أكثر قيمة من المال.

كان يدفع لموظفيه مالاً، وكان يدفع لهم رواتب جيدة في أغلب الحالات، وكثيرون منهم عملوا لديه معظم فترات حياتهم، وكان غالبًا ما يقول: "يولي الموظفون لديَّ قيمة للمال أكثر من التعليم المالي، ولذلك هم موظفون".

توضيح المسألة

لم يؤمن الوالد الغني بمفهوم *المجاني*، وكان يعتقد أن التعليم المجاني ليست له قيمة، وقد تكون هذه هي مشكلة برنامج التعليم العام التابع للحكومة، وهي أنه مجاني.

كان الوالد الغني يشفق على والدي الفقير والمدرسين الذين كانوا يعملون لدى الحكومة كثيرًا، وكان يقول غالبًا: "كيف يستطيع المعلمون التدريس في حين أن الأبناء والآباء *ينتظرون* تعليمهم المجاني بدلاً من أن *يحترموه*؟" وكان يشعر أيضًا بأن مفهوم التعليم المجاني، رغم أنه فكرة نبيلة، هو أحد أسباب الانتشار الواسع لعقلية الاستحقاق اليوم، حيث يتم تدريب الأطفال من سن صغيرة على الاعتقاد أن "الحكومة ستهتم بهم".

كان الوالد الغني يعتقد أن التعليم والتدريب المالي الذي كان يقدمه لي أكثر قيمة بكثير من المال، ولذلك لم يدفع لي مقابلاً ماليًا، وأنا في المقابل عملت لديه "مجانًا" وكنت أفعل أشياء تكلفه مالاً.

سؤال: كيف كنت تعيش بدون مال؟

جواب: بالعمل للحصول على مال خلال وقت فراغي؟

قصتي

بدأ والدي ووالدتي يعطيانني مصروفًا قدره دولار أسبوعيًا في المدرسة الثانوية، لكن دولارًا أسبوعيًا لا يكفي للكثير حتى في الستينيات من القرن العشرين.

لم يكن الوالد الغني يدفع لي شيئًا؛ لأنه لم يكن يريدني أن أفكر كموظف، وكان يشعر بأن العالم كله سيعلمني أن أفكر بتلك الطريقة. بمعنى آخر، كان يدربني على التفكير بطريقة مختلفة فيما يتعلق بالمال، والتي كانت لا تقدر بثمن، ولم يملِ علينا أنا وابنه ما نفعله، وإنما أعطانا خيارات.

وبدلاً من أن يقول لي "ابحث عن عمل"، كان الوالد الغني يشجعني على التفكير كصاحب مشروعات وأن "أبحث عن فرص" بدلاً من ذلك.

بتلك النصيحة، عملت عدة أشياء لجني المال. ففي أيام الأحد، كنت أستيقظ في الساعة الخامسة صباحًا لركوب الأمواج مع أصدقائي؛ لأن ركوب الأمواج عادة ما يكون أفضل في الصباح، وكنت أذهب بعد ذلك إلى مكتب الوالد الغني وأعمل لديه لبضع ساعات. ولكي أجني مالاً، كنت أذهب بعد ذلك إلى ملعب الجولف في فترة بعد الظهر وأعمل حاملاً لجعبة الضارب، أحمل جعبة الجولف لـ ٩ حفر مقابل دولار، وقد كان ملعبًا يحتوي على ٩ حفر فقط؛ ولذا كنت أستطيع أن أكسب دولارين بحمل جعبتين، وكنت أستطيع أن أجني في فترة بعد الظهر يوم الأحد أكثر من المصروف *الأسبوعي* الذي كان والداي يمنحانني إياه، بالإضافة إلى أنني أصبحت لائقًا لموسم كرة القدم.

كانت ميزة هذا أنني بدلاً من البحث عن عمل، كنت أبحث دائمًا عن فرص، وبالبحث عن الفرص بدلاً من العمل، كان الوالد الغني يدربني على النظر إلى العالم كصاحب مشروعات ينتمي إلى الربع S في مربع تدفق النقد CASHFLOW، بدلاً من موظف في الربع E.

وكنت إذا رأيت كومة قمامة في فناء أحدهم، أطرق الباب وأتفاوض معه على أجرة مقابل تنظيف القمامة، كان تعليمًا تجاريًا، كما أنه احترام للذات.

أصبحت بارعًا جدًّا كصاحب مشروعات في الربع S، وكنت أجني مبلغًا جيدًا من المال بينما كنت لا أزال أعمل لدى الوالد الغني مجانًا.



فرص أكبر

عندما أدرك الوالد الغني أنني صرت بارعًا في الربع S، كان درسه الجديد لي أن أمضي قدمًا إلى الربع B. وفي بداية الدرس طلب مني قراءة قصة *The Adventures of Tom Sawyer*، التي تحكي عن "توم" الذي يتولى مهمة طلاء سياج، وبدلاً من قيامه بطلاء السياج بنفسه طلب من أصدقائه أن يطلوا له السياج.

وكانت المهمة التي كلفني بها الوالد الغني هي العثور على مهمة كبيرة جدًّا لدرجة ألا أستطيع أن أقوم بها بنفسي، وقال: "الأشخاص الذين ينتمون إلى الربع S يتولون مهام يمكنهم القيام بها بأنفسهم. على سبيل المثال، يستطيع المحامي أن يؤدي معظم الأعمال القانونية بنفسه، لكن صاحب المشروعات الذي ينتمي إلى الربع B يقبل المستحيل، ولذلك هم أغنى الناس في العالم".

ظللت لحوالي أسبوع أبحث فيما حولي عن فرصة كبيرة حقيقية، وفي النهاية رأيت رجلاً يحدق إلى حقل كبير نسبيًّا ممتلئ بأعشاب طويلة غير مفيدة، فاقتربت منه وسألته إذا كان يحتاج إلى فعل أي شيء، فقال الرجل العجوز إنه يحتاج إلى إزالة الأعشاب التي في الحقل، وقال لي إنه كان يفعل ذلك بنفسه، لكنه أصبح الآن طاعنًا في السن. كانت مساحة الحقل حوالي فدانين، وقال لي إنه سيدفع لي ٥٠ دولارًا مقابل إزالة الأعشاب الطويلة وليس قصها. عندما سمعت "٥٠ دولارًا" لم أسمع شيئًا آخر، وقبلت بالمهمة طبعًا، ثم قال لي إنه يجب الانتهاء من ذلك بنهاية الأسبوع القادم.

عندما اتصلت بالوالد الغني لأبلغه بالأخبار، أضاف شيئًا لمهمتي، حيث قال: "مهمتك مثل مهمة توم سوير وهي أن تؤجر آخرين للقيام بالعمل، مهمتك أن تعقد الصفقة، وتنجز العمل، وتحصل على الأجر، وتدفع للعمال، وتجني ربحًا".

وفي يوم الاثنين في المدرسة قمت بتأجير عشرة من زملائي في الدراسة لبدء العمل على الفور، وبعد انتهاء المدرسة لم يحضر سوى ستة إلى الحقل. بحلول يوم الثلاثاء، لم ينجز الكثير من العمل، فقد كان "موظفيَّ" يتسلون كثيرًا باللعب ولا يعملون، كانوا يتدحرجون في الأعشاب ولا يزيلونها.

بحلول يوم الأربعاء، لم يحضر أي منهم للعمل، رغم أنهم وعدوني بأنهم سيأتون. وفي ليلة الأربعاء، تحدثت مع الوالد الغني، الذي قال: "كان من الأفضل أن تفي بوعدك وأن تنجز المهمة".

أنجزت المهمة بنفسي يومي الخميس والجمعة. ويوم السبت، دفع لي المالك الـ ٥٠ دولارًا. ويوم الاثنين، أراد "عمالي" حصتهم من المال. في سن الـ ١٥، كنت أعالج أول نزاع لي مع العمال وخسرته، دفعت لهم لأن ألم رؤيتهم في المدرسة كل يوم واستئسادهم عليَّ - وربما يضربونني - لم يكونوا يستحقان الـ ٥٠ دولارًا، وقد كانت تجربة لا تقدر بثمن على المدى الطويل.

عندما أخبرت الوالد الغني بقصة قيامي بإنجاز العمل كله وعدم الحصول على أي مال، كل ما فعله هو أن ابتسم وقال: "مرحبًا بك في عالمي".

من خلال تحصيل الإيجارات للوالد الغني، والجلوس حول الطاولة في مكتبه مع مستشاريه، الطلاب "الممتازين" الذي يعملون لديه، وتعاملي حاليًّا مع موظفي، كانت رؤيتي لعالم الأعمال تتشكل. في سن الـ ١٥، ودخولي إلى نافذة التعلم الثانية لي، عرفت أنني إذا أردت أن أكون صاحب مشروعات، فعليَّ أن أتعلم أكثر من الذين يريدون أن يكونوا موظفين. كان ذكائي يتزايد، وعقلي يتفتح، وبدأت أرى وجهي العملة.

جرت العادة أن تعمل كتلميذ صنعة بدلاً من الذهاب إلى الجامعة؛ لأن التدريب المهني يسمح لك بأن تكون على خطأ وأن ترتكب الأخطاء وأن تستغرق وقتًا لتتعلم حقًّا كيف تجيد فعل شيء على عكس الجامعة، ولا عجب أن برنامج "دونالد ترامب" التليفزيوني *The Apprentice*، يحظى بشهرة واسعة؛ لأن فكرة التدريب المهني، اكتساب إجادة حقيقية لمجال الاهتمام الخاص بك، تستهوينا جميعًا.

عندما أفكر فيما مضى، أفهم لماذا لم يدفع الوالد الغني لي مقابلاً ماليًّا؛ لأنه دفع لي تدريبًا مهنيًّا من دروس واقعية، دروس أثبتت بعد ذلك أنها لا تقدر بثمن.

خطوات عملية للآباء

اشرحوا مفهوم الأوجه الثلاثة لكل عملة.

اختاروا أية عملة واستخدموها كوسيلة تدريس، واشرحوا لأبنائكم أن المدارس وبيئة الفصول الدراسية التقليدية تركز غالبًا على الإجابات الصحيحة، وفكروا في بعض الأمثلة التي قد تتضمن إجابات عديدة على سؤال أو مشكلة كمثال على كيفية النظر إلى الأشياء من مواقع مراقبة مختلفة متعددة.

استخدموا العملة لتوضيح الصورة من جانب، كإحدى وجهتي النظر، والنقش من جانب آخر.

ناقشوا أيضًا حافة العملة، وكيف أن الذكاء هو القدرة على استخدام الحافة كموقع مراقبة لرؤية وجهات نظر متعددة وتقييمها.

نادرًا ما تكون تحديات ومسائل الحياة الواقعية بيضاء أو سوداء أو صحيحة أو خاطئة كما تريدنا المدارس أن نعتقد، والذكاء هو القدرة على رؤية وجهي العملة، من الحافة.

لماذا لا يطلب
المصرفي الذي تتعامل
معه بطاقة التقييم
المدرسي الخاصة
بك؟

الجزء الثاني | الفصل العاشر

وجهة نظر أخرى عن بطاقات تقييم الطالب المدرسي

كنت طالبًا سيئًا في المدرسة، ولم تكن بطاقات التقييم المدرسي الخاصة بي مثيرة للإعجاب مطلقًا.

لذلك عندما أدركت أن المصرفي يهتم بالتدفق النقدي للملكية أكثر من درجات بطاقة التقييم المدرسي الخاصة بي، علمت أنني لديَّ فرصة في الحياة، وبفضل والدي الغني فهمت التدفق النقدي، وتعلمت أن بطاقة التقييم المدرسي الخاصة بنا، في الحياة الواقعية، هي بياننا المالي، فيستطيع المصرفي أن يعرف الكثير عن شخص ما من بيانه المالي ويحظى الذكاء المالي في الحياة الواقعية بتقدير أكثر من الطلاب الممتازين والطلاب الجيدين في المدرسة.

توضيح المسألة

تدفع المدارس الطلاب إلى الاعتقاد بأهمية الدرجات الجيدة، وسوف تكتشفون في هذا الفصل سبب أهمية الدرجات الجيدة في المدرسة وأهميتها القليلة بعد ترك الطالب للمدرسة.

وسبب عدم قيام المصرفي بطلب بطاقة التقييم المدرسي الخاصة بك هو أن المصرفي الذي تتعامل معه غير مهتم بذكائك الأكاديمي، وإنما يهتم بذكائك المالي.

بيانك المالي هو بطاقة التقييم المدرسي الخاصة بك بعد ترك المدرسة، وهو بطاقة التقييم المدرسي الخاصة بك كإنسان راشد.

المشكلة هي أن معظم الطلاب يتركون المدرسة وهم لا يزالون يعيشون في الماضي، بعضهم يتنعمون في مجد تفوقهم كطلاب "ممتازين" في المدرسة، ويفشل الكثيرون في التركيز على بطاقة التقييم المدرسي لفشلهم في بياناتهم المالية الشخصية، ولهذا يرسب الطلاب "الممتازون" الذين ربما حصلوا على درجات جيدة في المدرسة في بطاقات التقييم المالي الخاصة بهم كراشدين. وعلى الجانب المقابل لماذا يصبح العديد من الطلاب الذين يكافحون في المدرسة عباقرة ماليين عندما يتركون تلك البيئة الأكاديمية ويدخلون الحياة الواقعية.

اختياراتك وأفعالك تحددها بطاقة التقييم المدرسي التي تمثل أهمية لك.

ما البيان المالي؟

يتكون البيان المالي من جزأين: بيان الدخل وبيان الموازنة.

بيان الدخل

الدخل
النفقات

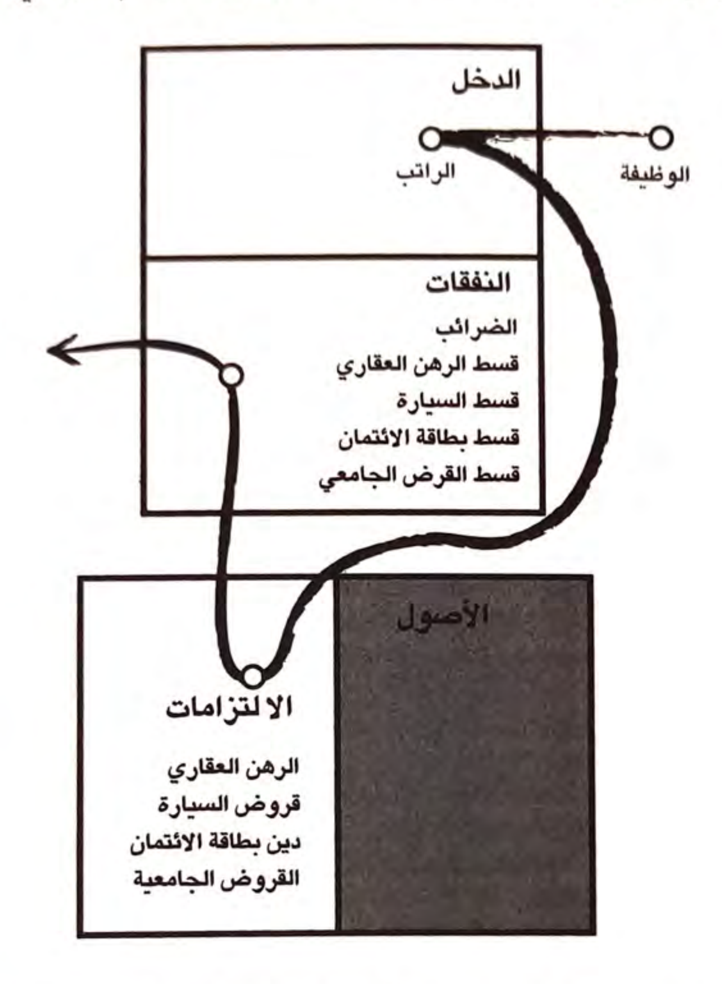
بيان الميزانية

الأصول	الالتزامات

يعمل كل من بيان الدخل وبيان الميزانية معًا، ويتضمن الذكاء المالي القدرة على معرفة العلاقة بينهما وفهمها.

عندما يترك معظم الطلاب المدرسة، ينصب تركيزهم الأساسي على بيان الدخل، فهم يبحثون عن وظيفة وشيك راتب ثابت.

وهم بحاجة إلى دخل ليدفعوا نفقات المعيشة، ويبين الرسم البياني الدورة.



بالنسبة إلى الكثير من الشباب في أمريكا، تتمثل نفقاتهم الأولى في الإيجار والطعام والنقل والترفيه، فإذا لم يكن لديهم مال، فآباؤهم وأمهاتهم يعطونهم المال الذي يحتاجون إليه، وهذا لا يسهم كثيرًا في زيادة ذكائهم المالي.

وعندما يدخلون نافذة التعلم الثالثة، من أعمار ٢٤ إلى ٣٦، يتزوج كثير منهم وينشئون أسرة. عندما يولد الطفل الأول، تزيد النفقات، وكما يعلم معظم الآباء، تتزايد مصاريف الأطفال كلما كبروا في العمر، وعند ولادة الأطفال يضطر العديد من الآباء إلى أن ينضجوا.

في نافذة التعلم الثانية، يبدأ الناس في التفكير في كسب المزيد من المال، فيجتهد الكثيرون في عملهم بشكل أكبر، وبعضهم يعود إلى الدراسة. وعندما يصلون إلى سن الـ ٣٦، نهاية نافذة التعلم الثالثة بالنسبة لهم، ينحشر معظم الأزواج الشباب في سباق الجرذان في الحياة، وتصبح الحياة اندفاعًا لجني مال كاف لتغطية النفقات المتزايدة، ويعيش غالبية الناس من شيك راتب إلى آخر.

بين عامي ١٩٧١ و٢٠٠٧، استطاع الكثيرون البقاء في سباق الجرذان
بيتهم كماكينة صراف آلي خاصة بهم، واستطاعوا استخدام وإساءة استخدام
ائتمانهم؛ لأن قيمة منازلهم واصلت ارتفاعها، وكان باستطاعتهم حينئذ
للحصول على قرض أصل عقاري لتسديد دين بطاقات الائتمان، وبلغة المال
بتحويل الدين قصير الأجل إلى دين طويل الأجل، بل دين مدى الحياة.

ثم انهارت سوق الإسكان، ولأن سوق الإسكان هي أحد المحركات الرئيسية
للاقتصاد، عندما انهارت بدأت الوظائف في الاختفاء، وأصبحت الحياة
بالنسبة لكثير من الراشدين وأبنائهم، وهذا ما يحدث عندما ينصح الآباء والمعلمون
الطفل بـ "الذهاب إلى المدرسة والحصول على درجات جيدة للحصول على وظيفة
عالية الراتب". إذا اتبعتم تلك النصيحة، فإن تركيزكم سينصب على بيان الدخل
ويقضي معظم الناس حياتهم مركزين على ميزانيتهم مقدار ما يجنون من المال وكم
ينفقون منه.

بدون التعليم المالي، لا يعرف غالبية الناس تأثير بيان الميزانية، ويستخدمون
تأثير بيان الميزانية ضدهم، ولابد من تلقي تعليم مالي لاستخدام بيان الميزانية
لصالحكم.

وبدون التعليم المالي، يسيء الكثيرون استخدام بيان الميزانية، والنتيجة: أنهم
يصبحون أكثر فقرًا، أما الذين تلقوا تعليمًا ماليًّا فيعرفون كيفية استغلال قوة بيان
الميزانية الخاص بهم لزيادة ثرائهم.

قصتي

في سن التاسعة، عرفت أنني سأصير غنيًّا. ومن خلال لعب *Monopoly*® مع والدي
الغني، عرفت أنني سأستغل قوة بيان الميزانية لأصبح غنيًّا.

في الوقت نفسه، كان والدي الفقير الذي كان في الثلاثينات من عمره في ذلك
الحين يركز على بيان دخله، كان يتواجد بشكل ثابت في الكلية يحضر دورات للحصول
على شهادتي الماجستير والدكتوراه، وكان يفعل ذلك لجني المزيد من المال، شيك
راتب أكبر.

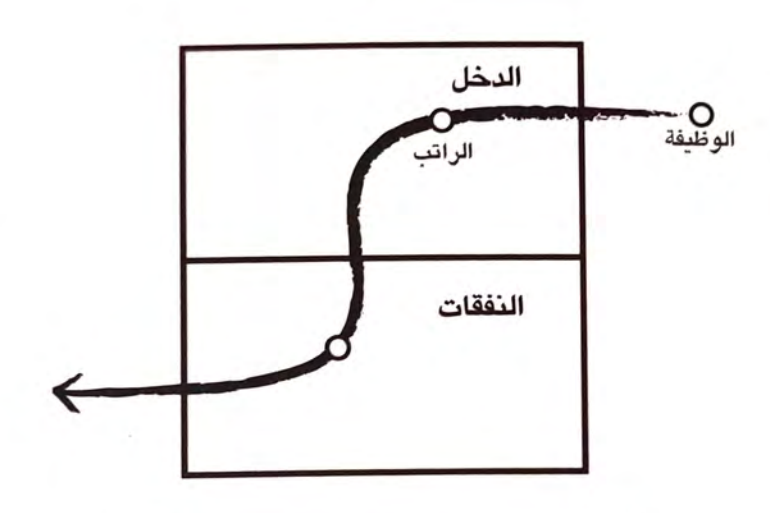
عندما كنت في الرابعة عشرة، عمل والدي أخيرًا بجهد كاف وادخر مالاً كافيًا
واشترى أول منزل له. ورغم أنني كنت لا أزال طفلاً، فإنني كنت أنكمش خوفًا كلما
تفاخر والدي الفقير قائلاً: "منزلنا أصل وأكبر استثمار لنا". كنت أعرف أن منزلنا

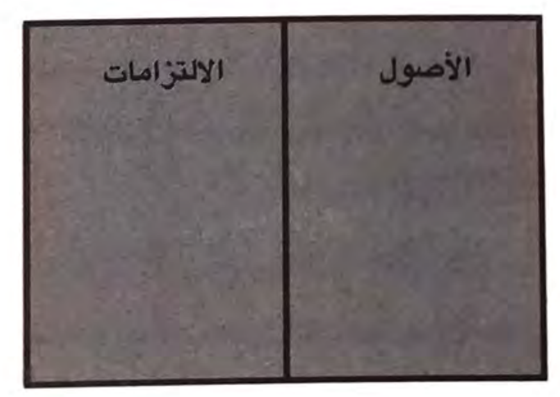
ليس أصلاً رغم أنني كنت في الرابعة عشرة، وعرفت أيضًا أن هناك استثمارات أفضل من مكان الإقامة الشخصي، وكنت أعرف بالفعل أن أربع صوبات زراعية أو فندق أحمر يدرون دخلاً هي استثمارات أفضل بكثير.

الأصول والالتزامات

أراد والدي الفقير أن أفعل ما يفعله، وهو الذهاب إلى المدرسة والتركيز على بيان الدخل:

الفقراء





بيان الميزانية

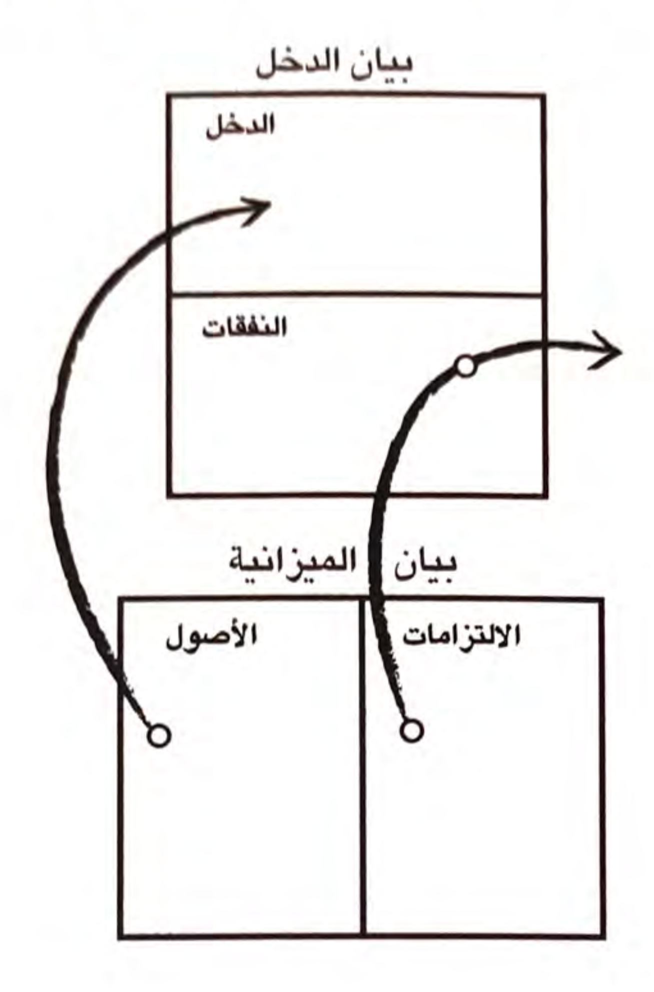
الأصول	الالتزامات

من خلال لعب *Monopoly* مع الوالد الغني، أدركت قوة الصوبات الزراعية والفنادق الحمراء، فلا يجب عليك أن تكون خريجًا جامعيًّا لتعرف الفرق بين الأصول والالتزامات، ويجب عليك ألا تكون خريجًا جامعيًّا لتعرف أن مكان الإقامة الشخصي التزامًا أو أن الصوبات الزراعية والفنادق الحمراء أصولاً.

إذا كنتم قد قرأتم كتاب *الأب الغني الأب الفقير*، فأنتم تعرفون بالفعل تعريفات الوالد الغني البسيطة للأصول والالتزامات، وهي:

- *الأصول* تضع مالاً في جيبك حتى عندما لا تعمل.
- *الالتزامات* تخرج المال من جيبك، وتتطلب منك غالبًا العمل بجهد أكبر.

تشرح الرسومات التخطيطية البسيطة الآتية الفروق بين الأصول والالتزامات.



في هذا الرسم البياني البسيط، يمكنكم أن تلاحظوا العلاقة بين بيان الدخل وبيان الميزانية، وهذه العلاقة مهمة جدًّا، فهي الوجه الآخر للعملة، ولابد من وجود كلتا الوثيقتين لتحديد أيهما أصول وأيهما التزامات.

إذا لم تفهموا العلاقة بين بيان الدخل وبيان الميزانية، فرجاء راجعوها مرة أخرى أو اطلبوا من شخص ما أن يساعدكم على فهمها، وربما تتذكرون أن في مخروط التعلم المناقشة مستوى أعلى من التعلم.

وإذا لم تفهموا العلاقة بين بيان الدخل وبيان الميزانية، فلا تشعروا بأنكم وحدكم، فكثير من الناس حتى المحاسبين والمحامين وكبار الإداريين التنفيذيين لا يعرفون أهمية تلك العلاقة، أو في بعض الحالات، لا يعرفون كيف يرتبط الاثنان.

وبتعبير بسيط: "لا يمكنكم أن تفرقوا بين الأصول والالتزامات بدون أن تفحصوا أولاً الدخل والنفقات في بيان الدخل".

البيان المالي لا يتطلب الكثير من المعرفة أو الخبرة، فكل ما على الشخص فعله هو أن يسأل: "هل هذا يأخذ المال من جيبي؟" إن كان كذلك، فهو التزام، وإن كان يضع المال في جيبك، فهو أصل.

تحذير للمستقبل

في كتاب *الأب الغني الأب الفقير*، الذي نشر لأول مرة في عام ١٩٩٧، كتبت "منزلك ليس أصلاً". فتوقف أصدقائي الذين كانوا وكلاء عقاريين عن إرسال بطاقات التهنئة بالعام الجديد لي.

بعد عشر سنوات، في عام ٢٠٠٧، بدأ الملايين يكتشفون من خلال التجارب القاسية أن منزلهم لم يكن أصلاً، وتعلم الملايين كلمة مهمة أخرى في لغة المال، وهي كلمة نزع *ملكية العقار المرهون*.

لست أطلب منكم: "ألا تشتروا منزلاً"، وإنما أطلب منكم: "ألا تطلقوا على الالتزام أصلاً"، وسبب الأزمة التي يعيشها العالم اليوم هو استمرار قادتنا في تسمية الالتزامات أصولاً.

في ٣ أكتوبر ٢٠٠٨، أذن الرئيس "جورج دبليو. بوش" بـ ٧٠٠ مليار دولار لبرنامج إعانة الأصول المتعثرة، وهذا البرنامج مثال ممتاز لجهل قادتنا بالفرق بين الأصول والالتزامات، فلو أن تلك الأصول هي حقًّا أصول، فلن تكون متعثرة ولن تحتاج إلى إعانة.

المشكلة الحقيقية أن تلك الأصول كانت في الحقيقة التزامات، ولو كان قادتنا أذكياء ماليًّا، لكانوا أطلقوا على البرنامج "برنامج إعانة الالتزامات"، أو "برنامج إعانة الفاشلين".

حتى الطلاب "الممتازون" لا يعرفون دائمًا الفرق بين الأصول والالتزامات في بيان الميزانية، فمعظم الناس مثل والدي الفقير يركزون على شيك الراتب في بيان الدخل، بالإضافة إلى أنهم يطلقون على مكان إقامتهم الشخصي أصلاً.

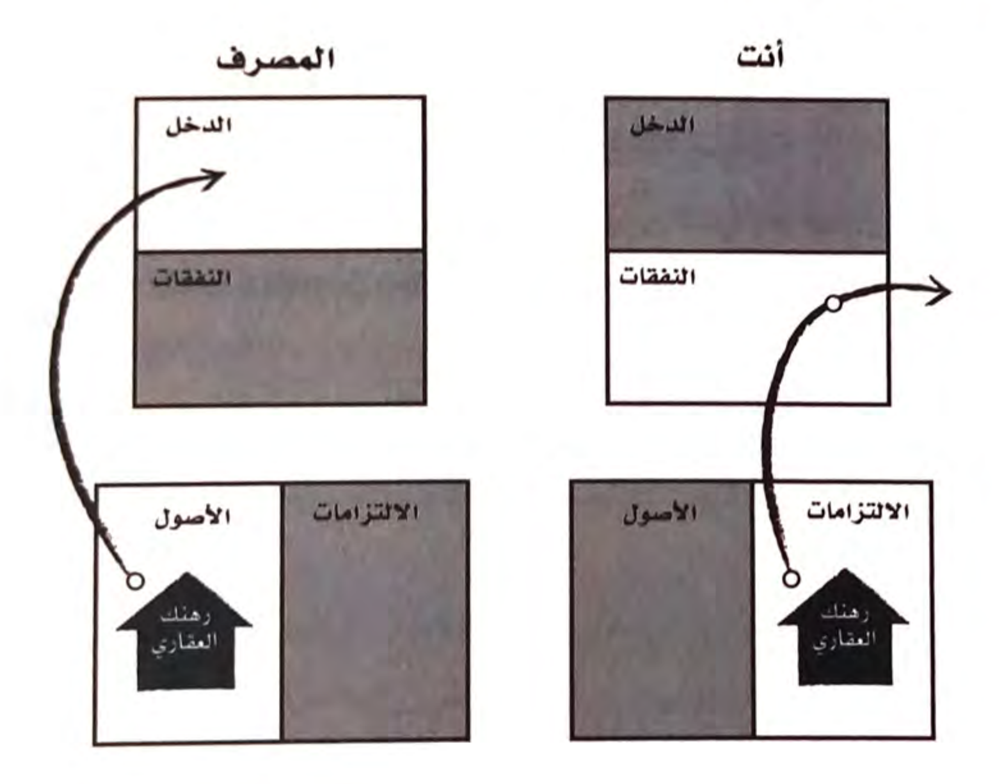
وليس من العجيب أننا نعاني أزمة مالية عالمية، فماذا تنتظرون عندما يطلق قادتنا الأفضل والألمع والأفضل تعليمًا على الالتزامات أصولاً؟!

ما الأصول؟

ينطبق تعريف الوالد الغني للأصول على أي شيء وليس على العقارات فحسب، فالمشروعات التجارية والسندات والذهب وحتى البشر يمكن أن يصنفوا كأصول أو التزامات. أي شيء يخرج المال من جيبك فهو التزام، وأي شيء يضع المال في جيبك فهو أصل.

لا يمكن أن توجد الأصول بدون الالتزامات، وتذكروا أن هناك وجهين لكل عملة. على سبيل المثال، إذا خصصت وقتًا لتدوين نفقاتك الشهرية، فستفهم أين يتدفق النقد في عمود الأصول الخاص بشخص آخر.

إذا كان منزلك عليه رهن عقاري، فقسط الرهن العقاري لمنزلك هو الالتزام الخاص بك، لكنك أنت وقرضك أصل للمصرفي الذي تتعامل معه... طالما تستمر في تسديد ذلك الرهن العقاري.



إذا توقفت عن تسديد رهنك العقاري يتحول الأصل الخاص بالمصرفي الذي تتعامل معه إلى التزام، ومعرفة هذا الأمر هي مفتاح الحل، وتعتبر الأصول التي تتحول إلى التزامات عاملاً رئيسيًا في الأزمة المالية العالمية.

سبب احتياج المصارف إلى مال الكفالة هو ببساطة توقف الناس عن التسديد للمصارف، والنتيجة: تحولت أصول المصرف إلى التزامات المصرف.

ولذلك تعتبر معرفة قوة بيان الميزانية أمرًا ضروريًا لرفاهيتكم المالية، ومن المهم أن تعرفوا الفرق بين الأصول والالتزامات؛ لأن كثيرًا من قادتنا لا يعرفون ذلك الفرق.

العواقب

كتبت في فصل سابق عن نافذة التعلم الثانية من الأعمار ١٢ إلى ٢٤. يتعلم الطفل خلال هذه النافذة بالمخاطرة بدون الفهم الكامل للعواقب، وغالبًا ما يعرف الشباب عواقب أفعالهم من خلال تجارب قاسية.

ويبدو أن القادة المصرفيين والسياسيين يتعلمون من خلال التجارب القاسية أيضًا، المشكلة هي أننا كدافعي ضرائب نسدد فاتورة عواقب جهلهم المالي.

بلغة المال، عندما يفشل الفرد في تسديد رهنه العقاري، يطلق على هذا نزع ملكية *العقار المرهون*، وعندما تفشل دولة ما في تسديد أقساط دينها، يطلق على هذا تخلف *عن الدفع*.

كلمات مختلفة تؤدي المعنى نفسه وتعرف المشكلة نفسها.

عندما يغضب الناس من المقترضين الثانويين لشرائهم منازل لا يستطيعون تحمل تكلفتها، ينبغي عليهم أن يغضبوا أكثر من قادتنا الثانويين لاقتراضهم مالًا لا يستطيعون تسديده أبدًا.

ولهذا يجب تعليم احتياجات التعليم المالي في سن مبكرة.

ثلاث فئات مالية

عندما يفحص المصرفي البيان المالي لشخص، من السهل عليه أن يحدد أي الفئات المالية الثلاث التي تلائم الشخص، على سبيل المثال:

الفقراء



الأصول	الالتزامات
.	.

يميل الفقراء العاملون إلى العمل في وظائف منخفضة الراتب ونتيجة لذلك تكون نفقاتهم محدودة، وليس لديهم بشكل عام أصول أو التزامات، ويؤجر معظم الفقراء ويستخدمون وسائل النقل العام، وتميل هذه الفئة إلى العيش في مستوى الكفاف، حيث يعيشون من شيك راتب إلى آخر، إن كانوا يحصلون على شيك راتب، وإن كانوا بحاجة إلى خدمات مصرفية فإنهم يفضلون استخدام مكاتب الرهونات أو شركات قروض يوم الدفع للحصول على تمويل طارئ.

الطبقة الوسطى

الدخل
من ٥٠٠٠ دولار إلى ٥٠٠٠٠٠ دولار

النفقات
الضرائب الرهن العقاري قسط السيارة دين بطاقة الائتمان نفقات أسلوب الحياة

الأصول	الالتزامات
خطة التقاعد	الرهن العقاري المدخرات قروض السيارة قروض الطلاب دين بطاقة الائتمان خطة رصيد المعاش

تجني الطبقة الوسطى مالاً أكثر لكنها، بشكل عام، لديها نفقات والتزامات أكثر، فالسيارات الجديدة، المنازل الكبيرة، العطلات العجيبة إضافة إلى *مسايرة الأغنياء* تؤثر في عمود النفقات والالتزامات.

غالبًا ما يتم سؤالي عن سبب تصنيفي خطة رصيد المعاش كالتزام، والإجابة بسيطة، وهي أن خطة التقاعد الخاصة بك هي التزام غير ممول أو ناقص التمويل، وذلك في الواقع يخرج المال من جيبك.

بعد أن يتقاعد الشخص وتبدأ خطة التقاعد في وضع المال في جيبه، تصبح حينئذ أصلاً وهو أصل، يأمل أن يوفر تدفقًا نقديًا كافيًا لتغطية نفقات المعيشة لباقي حياته.

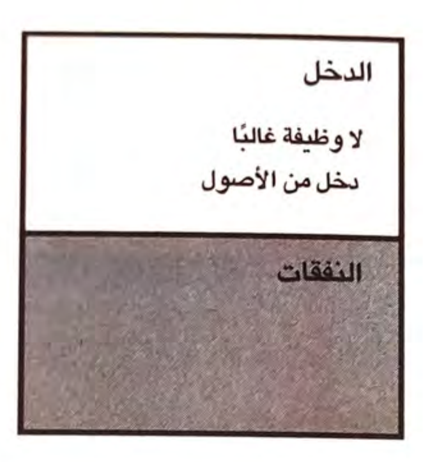
هناك ثلاث مشكلات في خطط التقاعد.

١. بسبب تقلبات السوق وتضخمها، قد لا تعلمون أبدًا كم من المال تملكون حقًا.

٢. لا تعلمون حقًا كم ستعيشون.

٣. لا تعلمون حقًا المال الذي ستحتاجون إليه.

الأغنياء



الأصول	الالتزامات
مشروعات تجارية عقارات أصول ورقية سلع	

من الواضح أن كثيرًا من الأغنياء لديهم وظائف ونفقات والتزامات، لكنني تركت أعمدة راتب الوظيفة والنفقات والالتزامات فارغة عن عمد للتأكيد على الفرق بين الأغنياء والفقراء والطبقة الوسطى.

المعنى الذي أريد أن أوصله هو أن الأغنياء يركزون على قوة عمود الأصول الخاص بهم، وتمتلك الطبقة الوسطى بشكل عام أصولاً قليلة والتزامات كثيرة، أما الفقراء الحقيقيون فليست لديهم أدنى فكرة عن الأصول والالتزامات.

هذه نسخة من البيان المالي من لعبة *CASHFLOW 101* التي ابتكرتها شركة ريتش داد The Rich Dad. لاحظوا السطور البارزة في عمود الدخل تلك الخطوط تمثل الدخل من الأصول في عمود الأصول.

المهنة

اللاعب

الهدف: الخروج من سباق الجرذان والدخول إلى المسار السريع عن طريق زيادة **دخلك السلبي** ليكون **أكبر** من **النفقات الإجمالية**

بيان الدخل

الدخل

الوصف	التدفق النقدي
الراتب:	
الفائدة/حصص الأرباح	
العقارات/التجارة	

المراجع

(الشخص الذي عن يمينك)

الدخل السلبي: بالدولار ____________
(التدفق النقدي من الفائدة/حصص الأرباح+ العقارات/التجارة)

إجمالي الدخل: بالدولار ____________

النفقات

الضرائب:	
قسط الرهن العقاري:	
قسط قرض الكلية:	
قسط قرض السيارة:	
قسط بطاقة الائتمان:	
الدفع بالتجزئة:	
نفقات أخرى:	
نفقات الطفل:	
قسط القروض:	

عدد الأطفال: ____________

لكل نفقة طفل: بالدولار ____________

إجمالي النفقات: بالدولار ____________

التدفق النقدي الشهري (يوم السداد): بالدولار نفقات الطفل: (إجمالي الدخل - إجمالي النفقات) ____________

بيان الميزانية

الأصول

الأسهم/الأموال/شهادات الإيداع:	من الأسهم:	التكلفة/السهم
العقارات/التجارة	دفعة مبدئية:	التكلفة:

الالتزامات

الرهن العقاري:	
قروض الكلية:	
قروض السيارة:	
بطاقات الائتمان:	
دين التجزئة:	
العقارات/التجارة:	الرهن العقاري/الالتزام
القرض	

تم تصميم لعبة *CASHFLOW* لتعليم اللاعبين، شبابًا وكبارًا، التحكم في قوة بيان الميزانية. ويزيد ذكاء اللاعب المالي كلما زاد إدراك عقله قوة بيان الميزانية، وهناك آلاف الدروس المالية الدقيقة المدمجة في جميع ألعاب *CASHFLOW*. ولأن كل لعبة مختلفة مهن (ومستويات دخل) مختلفة، وورق لعب مختلف، نفقات مختلفة للأدوات، أحوال سوق مختلفة فإن معامل ذكاء اللاعب يتزايد في كل مرة يلعب فيها.

كلما مارس الشخص لعبة *CASHFLOW* أكثر سواء كانت *CASHFLOW* للأطفال، *CASHFLOW 202* ، *CASHFLOW 101*، أو إحدى ألعاب التواصل الاجتماعي على الهاتف النقال الجديدة التي ابتكرتها شركة ريتش داد The Rich Dad زاد وضوح سبب عدم طلب المصرفيين لبطاقة التقييم المدرسي الخاصة بك. وكلما مارست اللعبة أكثر، زاد إدراكك سبب عدم اهتمام المصرفي الذي تتعامل معه بكونك طالبًا "ممتازًا" أو طالبًا "جيدًا" أو طالبًا ترك الجامعة مثل "ستيف جوبز" أو "بيل جيتس" أو "مارك زوكربيرج".

يريد المصرفي أن يعرف:

- إذا كنت تعرف كيفية التحكم في قوة بيان الميزانية
- إذا كنت تعرف الفرق بين الأصول والالتزامات
- عدد الأصول التي تمتلكها بالفعل
- المال الذي تضعه الأصول التي تمتلكها في جيبك

إذا استطعت أن تعلم طفلك ما يريد المصرفي الذي تتعامل معه معرفته، إذن فإنك قد منحت طفلك أفضلية مالية هائلة في الحياة.

خطوات عملية للآباء

ناقشوا سبب عدم طلب المصرفيين لبطاقة التقييم المدرسي الخاص بكم.

تحدثوا عن بطاقات تقييم الطالب المدرسي وما تقيسه وتمثله، ثم ناقشوا أنواع التقارير المتعلقة بالمال والتمويل. الهدف من التصنيفات الائتمانية (مثل تصنيف فيكو لدرجة القدرة على السداد) أو التقارير الائتمانية هو هدف بطاقة التقييم المدرسي نفسه، فهي تعبر عن كيفية أداء الشخص فيما يتعلق بإدارة حياته المالية. وعندما يبدأ شخص ما في عقد صفقات شراء والاستثمار، سوف يقوم المقرض الدائن، المصرف، شركة الرهون العقارية، أو وكالة بيع السيارات بتحديد الجدارة الائتمانية للشخص بناء على درجة القدرة على السداد أو بيان الشخص المالي.

وإذا كان الشخص يسعى إلى الحصول على قرض تجاري أو تمويل
استثمارية، فإن المصرفي سيطلب بيانًا ماليًا.

البياني المالي هو بطاقة التقييم المدرسي الخاصة بك في الحياة الواقعية.
تبين للمصرفي متانة مركزك المالي ومستوى تعليمك المالي وتلك معلومات
للمصرفي.

إذا كان لديك بيان مالي، تشاركه مع طفلك... في نطاق الأجزاء الملائمة
معين فيه، وهو أداة عظيمة لتعزيز المفردات الجديدة ومفاهيم الدخل
والأصول والالتزامات.

لوحة اللعبة الحقيقية للعبة *CASHFLOW* هي البيان المالي الذي يملؤه اللا
ويقومون بتحديثه عندما تتضح اللعبة تدريجيًا، وتعلم لعبة *CASHFLOW* اللا
شبابًا وكبارًا، قوة البيان المالي... وكيفية رؤية العالم بعيون المصرفي.

أجزل العطاء
وسوف
تحظى بالمقابل.

وجهة نظر أخرى عن الجشع

يعتقد الكثيرون أن الأغنياء جشعون، وتلك وجهة نظر، لكن بالتأكيد هناك وجه آخر لهذه العملة.

يتبع الرأسمالي غالبًا هذا المبدأ: كلما كثر عدد الناس الذين أخدمهم، زادت فاعليتي، ويخدم الرأسماليون الناس بطرق كثيرة، أقلها مواجهة تحدي الأسواق الحرة في إنتاج الكثير بالقليل... بما في ذلك منتجات وخدمات أفضل بأسعار أفضل، ووجهة نظري أن هذا ليس جشعًا، وإنما هو طموح وحماس.

ألا يستحقون أن يكونوا ناجحين بلا حدود وأثرياء بجنون... أول ما أفكر فيه جميع الوظائف التي وفروها والابتكارات التي أوجدوها في حياتنا، فقد أثروا حياة الآخرين وهم في طريقهم للثراء... وإنني أجد صعوبة في تسمية ذلك "جشعًا".

توضيح المسألة

يدعي أحد المتقاعدين الذي كان يعمل في حكومة كاليفورنيا أن انخفاض معاشه الحكومي "سوء معاملة لكبار السن". ويقوم "بروس مالكنهورست"، ٧٨ عاما، بمناهضة نظام تقاعد الموظفين الحكوميين بكاليفورنيا، لتخفيض معاش تقاعده، حيث تم تخفيض معاشه من ٤٥٠٧٣ دولارًا شهريًّا، أو ٥٤٠٠٠٠ سنويًّا، إلى ٩٦٤٤ دولارًا شهريًّا أو ما يقرب من ١١٥٠٠٠ دولار سنويًّا فقط.

إساءة معاملة كبار السن

كما يدعي "بروس مالكنهورست" أن حرمانه من ٦٠٠٠٠ دولار إضافية سنويًا كرسوم للجولف أو لجلسات التدليك مثالاً آخر لسوء معاملة كبار السن، وكان تبريره لراتبه التقاعدي الكبير والمزايا الإضافية مثل جلسات التدليك المنتظمة والجولف المجاني هو أنه قال: "أنا أنتمي إلى حقبة يجني المرء فيها بقدر ما يمكنه للمدة التي يستطيعها".

هذا يبدوا لي جشعًا.

و "مالكنهورست" ليس مثالاً وحيدًا. المدينة التي كان يجني فيها بقدر ما يمكنه للمدة التي يستطيعها هي مدينة فيرنون الصناعية الصغيرة جدًّا، بالقرب من لوس أنجلوس، يبلغ عدد سكانها ١٠٠ شخص فقط، فكيف لـ ١٠٠ شخص (١١٢، في الحقيقة، كما ورد في آخر إحصاء سكاني) أن يتحملوا تكاليف هؤلاء الموظفين الحكوميين المتفانين؟ ويخضع ستة مسئولين حكوميين آخرين في فيرنون للتحقيق أيضًا.

في النهاية، تم تغريم "بروس مالكنهورست" ١٠٠٠٠ دولار وصدرت أوامر له بتسديد ٦٠٠٠٠ دولار رسوم الجولف، ويبدو أن العاملين الحكوميين يحمون مكتسباتهم.

ويبدو أن هناك رأيًا شائعًا في أنحاء العالم أن الرأسماليين جشعون ومن ثم جاء مصطلح، الخنازير الرأسماليون. يجب ألا يكون الشخص غنيًّا أو رأسماليًّا ليكون جشعًا، وأحد تعريفات الجشع هو: "الرغبة في الأخذ أكثر من الرغبة في العطاء".

عندما يأخذ صندوق الاستثمار المشترك ٨٠٪ من أرباح عملائه فذلك جشع، وعندما يسدي سياسي "خدمات" لجماعات مصالح خاصة يمكن أن تفيد السياسي فذلك جشع، وعندما ينتظر العامل أن يدفع له مقابلاً أكثر مما ينتج فذلك جشع، وعندما يخدع رب العمل الموظف فرب العمل جشع، فهناك جشعون من الفقراء كالأغنياء، ويبدو لي أن الجشع لا يعرف حدودًا أو طبقة أو العكس.

الحرب الأهلية الجديدة في أمريكا

في أربعينيات القرن التاسع العشر، تورطت أمريكا في حرب أهلية، حرب بين الشمال والجنوب، حرب نشبت بسبب القضية الاقتصادية والأخلاقية للعبودية.

واليوم تتورط أمريكا في حرب أهلية جديدة، وهي هذه المرة حرب أهلية بين الموظفين المدنيين والشعب الذي يخدمونه.

في عام ٢٠١٢، اندلعت معركة في ولاية ويسكونسن، وكانت المعركة هي انتخابات لخلع (رفع الثقة عن) حاكمهم الجديد المنتخب من منصبه، وكان كثير من العاملين غاضبين من الحاكم سكوت والكر لتخفيضه راتبهم ومزايا التقاعد الخاصة بهم، وهي مزايا لم يعد في استطاعة الولاية تحمل دفعها، وبدأ الناس والصحافة في جميع أنحاء أمريكا يتحزبون.

ورغم فشل رفع الثقة، ألقت المعركة في ويسكونسن الضوء على الرواتب والمزايا السخية التي يتمتع بها الموظفون الحكوميون، الذين لم يعودوا الموظفين المدنيين الذين يخدمون الشعب ويتقاضون رواتب منخفضة. فعندما أدرك دافعو الضرائب أن الموظفين الحكوميين يحصلون على رواتب أعلى من كثير من عمال القطاع الخاص، امتدت الحرب الأهلية لولايات أخرى.

في كاليفورنيا، التي تعتبر إحدى أكبر الولايات الاشتراكية على نحو مثير للجدل في أمريكا، ارتفعت تكاليف المعاشات الإجمالية للموظفين الحكوميين بنسبة ٢٠٠٠٪ بين ١٩٩٩ و٢٠٠٩. وفي ٢٠١١ فقط، أنفقت كاليفورنيا ٣٢ مليار دولار على رواتب الموظفين الحكوميين ومزاياهم، بارتفاع ٦٥٪ عن الـ ١٠ سنوات الماضية، وتزامن ذلك مع انخفاض الإنفاق على التعليم العالي بنسبة ٥٪.

في سان بيرناردينو المفلسة، كاليفورنيا، يعيش ثلثا سكان المدينة الذين يبلغون ٢١٠٠٠٠ تحت خط الفقر، مما يجعلها أفقر مدينة بهذا الحجم في كاليفورنيا، لكن ضابط الشرطة الكبير يمكنه أن يتقاعد في الخمسينات من عمره ويحصل على منزل قيمته ٢٣٠٠٠٠ دولار كمكافآت تدفع مرة واحدة في آخر يوم له في العمل، بالإضافة إلى ١٢٨٠٠٠ دولار معاش مضمون سنويًا.

عندما يتقاعد ضباط الشرطة أو غيرهم من الموظفين المدنيين ويحصلون على ذلك القدر على هيئة مزايا تقاعد، فالعديد من المدن لا يمكنها تحمل تكاليف توظيف ضباط شرطة بديلين، وحجم قوات الشرطة في أنحاء الدولة يتناقص وقد يكون هذا أحد الأسباب الرئيسية، هل هذه خدمة عامة أم خدمة *ذاتية*؟

تقوم نقابات الشرطة بدعم انتخابات مجلس المدينة ماليًا ويقوم مجلس المدينة بضخ المال في رواتب الموظفين المنتمين للنقابات ومعاشاتهم. وقبل ثلاثة أشهر من إشهار مدينة سان برناردينو لإفلاسها، قام مجلس المدينة بإنفاق مليوني دولار إضافية على موظفي المدينة المتقاعدين. بمعنى آخر، يتبادر إلى الذهن بالإضافة إلى الجشع.

وامتدت الحرب الأهلية في كاليفورنيا لمدينتي سان دييجو وسان خوزيه عندما صوت الناخبون في تلك المدن لتخفيض مزايا العاملين الحكوميين ومعاشاتهم.

اشتعل غضب الناخبين مرة أخرى، فقد تعبوا من العاملين الحكوميين الذين يسرقون الشعب الذي تم توظيفهم لخدمته، ومثال لما أثار الغضب: تقدر تكاليف المعاشات والرعاية الصحية للمتقاعدين بأنها ستساوي ٧٥٪ من جدول رواتب السلامة العامة في سان هوسيه و٤٥٪ من جدول الرواتب الذي لا يتعلق بالسلامة العامة بحلول عام ٢٠١٤. ولكي تستطيع تحمل تكاليف هؤلاء الموظفين الحكوميين الذين يتقاضون رواتب عالية، اضطرت المدينة إلى إغلاق المكتبات وترشيد نفقات خدمات الحدائق وفصل عاملين حكوميين في إدارات أخرى، ومناشدة الموظفين المدنيين الآخرين بالاقتطاع من رواتبهم.

منذ خمسة وعشرين عامًا، كان لدى سان خوزيه، عاشر أكبر مدينة في الولايات المتحدة، ٥٠٠٠ موظف حكومي تقريبًا. ورغم أن المدينة تقع في وسط سيليكون فالي، فإنها تستطيع أن تتحمل تكاليف ١٦٠٠ موظف حكومي فقط حاليًّا. يبدو أن الموظفين الحكوميين كانوا يخدمون أنفسهم لسنوات، وأدى ذلك إلى تناقص عدد الموظفين الحكوميين وتدني مستوى الخدمة.

وهذه المشكلة لا تعانيها كاليفورنيا أو الولايات المتحدة فقط، فالمشكلات المتعلقة بالموظفين الحكوميين في كاليفورنيا هي من نواحي كثيرة المشكلات نفسها التي تواجهها اليونان وفرنسا أموال كثيرة جدًّا تدفع مقابل خدمة متدنية للغاية.

يبلغ التزام المعاشات في حكومة هاواي حاليًّا ٣٥٪ من الناتج المحلي الإجمالي للولاية، ويتم قطع الخدمات الحكومية عن السكان في حين أن الموظفين الحكوميين. الذين يتقاضون كثيرًا منهم أكثر مما يتقاضاه معظم الناس الذين يخدمونهم، يتمتعون براتب تقاعد مضمون مع زيادات وفيرة لإعانات تكاليف المعيشة عامًا بعد عام، فهل هذه خدمة عامة... أم جشع؟

كيف حدث هذا؟

تطالب نقابات القطاع الخاص القوية في جميع أنحاء أمريكا بزيادات منتظمة للرواتب، ويذعن السياسيون للنقابات؛ لأنهم بحاجة إلى دعم النقابات في فترة الانتخابات. ونظرًا لمتطلبات الموازنة المتوازنة، فإن معظم الحكام والعمد مقيدون فيما يتعلق بزيادات الرواتب التي يمكن أن يمنحوها، ويقومون بدلاً من ذلك بمنح مزايا تقاعدية سخية سوف تؤثر في موازنة الولاية بعد سنوات من خروج السياسيين من الحكم وتمتعهم براتب تقاعدي مريح. بمعنى آخر، كان السياسيون والبيروقراطيون والنقابات يسرقون من مستقبل أبنائنا.

ولهذا تندلع حرب أهلية جديدة في أمريكا، وتمثل الانتخابات في ويسكونسين وسان خوزيه وسان دييجو بداية الحرب التي تخوضها أمريكا ضد الفاسدين الحكوميين الجشعين، بدلاً من الفاسدين الرأسماليين الجشعين.

بيروقراطيون حكوميون حمقى

وتعتبر خطط المعاشات الحكومية الفاسدة السبب الأساسي لهذه الحرب الأهلية. من الناحية النظرية، يجب على الموظف الحكوميين وحكومات المدن والولايات تمويل خطط التقاعد بمساهمات شهرية من الموظفين وأرباب العمل، والذي يحدد مساهماتهم هو الافتراضات التي تتم في خطة الاستثمار، وكلما كانت الافتراضات الخاصة بمعدل العائد أفضل، قلت ضرورة مساهمة العمال والحكومة.

المشكلة الكبرى هي في الافتراضات التي كانت تستخدمها حكومات الولايات، وكان هناك افتراض أن سوق الأوراق المالية ستنمو بمعدل ٤٠٪ في القرن الحادي والعشرين أسرع من معدلها في القرن العشرين، وقد نمت سوق الأوراق المالية ١٧٥ مرة في القرن العشرين، وبالتالي لابد أن تنمو سوق الأوراق المالية ١٧٥٠ مرة في القرن الحادي والعشرين لإثبات افتراضاتهم، هل يمكن أن يكون البيروقراطيون الحكوميون بهذه السذاجة؟ من يمكن أن يعتقد أن سوق الأوراق المالية ستنمو بذلك المعدل؟ ورغم أن النمو بمعدل ١٧٥٠ مرة قد يكون أمرًا ممكنًا، فإن من يراهن بمستقبله على هذه التوقعات يجب أن يعتقد أيضًا أن الغزلان ستطير في القرن الحادي والعشرين.

كلمات تحذيرية

قبل أن تدمر الأزمة المالية مصارف ضخمة مثل "ليمان براذرز" في ٢٠٠٨ بوقت طويل، حذر "وارين بافيت" العالم من المشتقات، التي أطلق عليها "أسلحة الدمار الشامل المالي"، والمشتق كعصير البرتقال، فالعصير مشتق من البرتقال نفسه، تمامًا كما أن الرهن العقاري مشتق من ملكية عقارية، وهناك تعريف أكثر اصطلاحية للمشتق هو: سند يعتمد سعره على أو مشتق من أصل أساسي أو أكثر وتحدد قيمته بالتقلبات في الأصل الأساسي.

ويطلق "بافيت" الذي غالبًا ما يطلق عليه "حكيم أوماها" جرس إنذار جديدًا، وهو يطلق على تكاليف المتقاعدين من القطاع العام "قنبلة موقوتة، أكبر تهديد للازدهار المالي لأمريكا".



الوجه الآخر للعملة

ظل صديق لي في فونيكس، أريزونا، وهو المستشار "سال ديسيسيو"، يكافح الجشع والفساد الحكومي لسنوات، وكان لكفاحه ثمن غالٍ، فقد تم تهديده هو وعائلته عدة مرات، لكنه واصل الكفاح، وطلبت منه أن يكتب عن المعركة التي يقاتل فيها في فونيكس:

وهذه كلماته:

بصفتي مستشارًا لمدينة فونيكس، تعلمت أن أهم قانون لدى الحكومة هو عدم خدمة الجمهور، بل أن تخدم نفسك وتحميها، وهذا ينطبق على بلدنا بأكمله في كل مدينة ومقاطعة وولاية.

ماذا لو اكتشفت أن بعض الموظفين الحكوميين يحصلون على شيك تبلغ قيمته ٥٠٠٠٠٠ دولار أو أكثر عند تقاعدهم؟ تقاعدهم في الخمسينات من عمرهم، إضافة إلى مزايا تقاعدية ورعاية صحية سخية طوال حياتهم؟

هل ستنزعج عند علمك بهذا... وهل ستنظر إلى الحكومة نظرة مختلفة إذا اكتشفت أن هذه حقيقة؟ حسنًا، ذلك هو ما يحدث بالضبط، وهو يحدث، إلى حد ما، في كل مدينة في الدولة.

إذا اعتقدت أن الحكومة تعمل لحمايتك أنت وعائلتك فإنك مخطئ: لأنهم يحمون أنفسهم على حسابك، ويدفعونك إلى الاعتقاد أنهم يحمونك كما يحمون أنفسهم.

فلنعط مثالاً لأعز الوظائف في الحكومة: جنود الإطفاء، الذين يحمون القطط من الأشجار ويندفعون داخل المباني عندما نهرب منها، ولا بأس أيضًا من أن نقول إن بعضهم وسماء ومفتولو العضلات، من لا يحب رجل الإطفاء؟ دعونا نر إن كانت تلك الصورة تطابق الحقيقة.

في فونيكس، وفي معظم المدن الأمريكية، يمكن أن يستأثر رجل الإطفاء بشكل نمطي بـ ٥٠٠٠٠٠ دولار تقريبًا كمعاش بعد العمل لمدة ٢٥ عامًا بالإضافة إلى راتب تقاعدي سخي يتضمن مزايا صحية ومزايا أخرى عديدة.

وها هي بعض الإحصائيات:

- يمنحون ٣٤٠٠٠٠ دولار عند التقاعد الكامل. وفي سنوات العمل الخمس الأخيرة لرجل الإطفاء "يتقاعد" الموظف رسميًا، لكنه يستمر في العمل ويحصل على راتب، وفي أثناء عملهم وحصولهم على راتبهم يقومون بتحصيل معاش للسنوات الخمس القادمة، ويضعونه في حساب يدر عائدًا يبلغ ٨٪ مضمونًا من دافعي الضرائب.
- ٥٪ من إجمالي الراتب يدخل في حساب معاش تقاعد مؤجل الضرائب بغض النظر عن مساهمة الموظف، ويبلغ ذلك ٩٤٠٠٠ خلال حياة مهنية مدتها ٢٥ عامًا، مع عدم احتساب الأرباح، هذا بالإضافة لمعاش رجل الإطفاء.
- ٣٣٨٨٠ دولارًا مقابل إعادة بيع راتب الإجازة المرضية المستحقة التي تم شراؤها، وهذه هي عملية الغش الكبيرة، حيث إن هؤلاء الموظفون يسمح لهم بتحصيل إجازة مرضية عامًا بعد عام ولا تنتهي أبدًا، فهي بمثابة مصدر للدخل عند التقاعد.

ويجب عليهم تبديلها، وهي تزيد مزايا معاشهم أيضًا، هل أنتم مستعدون للصدمة المضاعفة؟ تستند المعاشات إلى راتب السنوات القليلة الأخيرة ورواتب الإجازات المرضية التي تتم إعادة بيعها بعد شرائها وحيل أخرى تزيد من معاشهم... المعاش الذي يحصلون عليه لبقية حياتهم (وتحصل الزوجة التي تبقى على قيد الحياة على ٨٠٪ منه). كما يضمن عقد النقابة حصول الموظفين الكبار (وبالتالي الأعلى راتبًا) على الفرصة الأولى في أجر الوقت الإضافي، وهي وسيلة أخرى يزيدون بها معاشهم.

- ٦٧٠٠٠ دولار مزايا صحية بعد التقاعد، تدفع عند استخدامها. هؤلاء هم رجال الإطفاء، فماذا عن الموظف المبتدئ؟ فيما يلي بعض المزايا التي يحصلون عليها... في عامهم الأول في العمل:
  - ٤٠,٥ إجازة سنويًا (إجازات، عطلات، إجازات مرضية)
  - ٨٠٠٠ دولار مزايا تعليمية سنوية
  - ١٥٠ دولارًا مساهمة أسبوعية في الخطة الصحية بعد التقاعد
  - تمويل المعاش من قبل المدينة بنسبة ٢٠٪ من الراتب، ويسهم الموظف بنسبة ٥٪
  - تمويل الرعاية الصحية المكلفة بـ ١٥٠ دولارًا شهريًا للحصول على مزايا صحية بعد التقاعد.

إذن كيف كانت حال الموظفين الحكوميين خلال الركود الكبير؟ فبينما فقد ملايين الأمريكيين وظائفهم ومنازلهم، حصل الموظفون الحكوميون في فونيكس على زيادات في الرواتب، تسمى "زيادات تدريجية"، يبلغ معدلها ٤,٥٪ سنويًا، ثم أعلنوا أنه كان يتم الخصم من رواتبهم، ليجعلوا الأمر يبدو كما لو أنهم كانوا يضحون كملايين الأمريكيين الآخرين، ويرى الغالبية أن "الخصم" كان خصمًا في زيادة الراتب التي حصلوا عليها وليس في راتبهم الأساسي، فماذا عن الموظفين الذين تم فصلهم من العمل؟ فونيكس لديها ١٧٠٠٠ موظف ولم يتلق خطاب فصل سوى ١٥ موظفًا، وكانت الشركات الصغيرة هي الأكثر تأثرًا.

خلال الركود الكبير، ارتفع متوسط التعويض المالي لكل موظف لأكثر من ٢٠٠٠٠ دولار بعد أن كان يتراوح من ٨٠٣٤٧ دولارًا (في عامي ٢٠٠٥-٢٠٠٦) إلى ١٠٠٩٨٠ دولارًا (في عامي ٢٠١١-٢٠١٢)، بزيادة حوالي ٢٦٪، فكيف كانت حالكم خلال تلك السنوات؟

إذن بينما كان الملايين يكافحون للحصول على مال كاف لتلبية احتياجاتهم والاحتفاظ بمنازلهم خلال الركود، كان دافعو الضرائب يدفعون المزيد لضمان حصول الموظفين الحكوميين على معاشات سخية. يقوم كثير من الموظفين "بقفزة التقاعد"، التي تعني أنهم يتقاعدون في الخمسينات من عمرهم وينتقلون إلى هيئة حكومية أخرى وينتقلون أحيانًا لمنصب مماثل للمنصب الذي تقاعدوا منه للتو، ويحصلون على معاش آخر ويبدءون الدورة من جديد.

هذه هي الأجزاء المهمة من مزايا الموظفين الحكوميين التي يسددها دافعو الضرائب. وهناك مزايا إضافية أصغر عديدة، مثل اشتراكات مجانية في الحافلات والقطارات الخفيفة، وجدير بالذكر أنه من المستحيل تقريبًا أن تفصل أحدًا من العمل. فقد كان هنالك موظف في فينيكس يتقاضى راتبه بينما كان في قسم السجناء المحكوم عليهم بالإعدام.

لو كان الموظفون الحكوميون حصلوا على مقابل مالي مساوٍ لما يحصل عليه موظفو القطاع الخاص ولو كانوا يواجهون منافسين على وظائفهم، كما في القطاع الخاص لكانت لديك علاقة مختلفة مع الحكومة، وكنت ستحصل على مزيد من المال أو مزيد من الخدمات، أو مزيج منهما، والأشخاص الذين خدموك في الحكومة سيكونون مسئولين تجاه معيار الخدمة الجيدة، وليس تجاه ممثل نقابتهم.

- وتفضلوا بقبول فائق الاحترام،
- مقدمه مستشار المدينة سال ديسيسيو.٢٠١٢

أرجو أن تلاحظوا أن نيتي ليست انتقاد الموظفين الحكوميين كمتخصصين، فالموظفون الحكوميون بمن فيهم المعلمون وخاصة أفراد الشرطة وجنود الإطفاء يؤدون وظائف حيوية وأحيانًا خطرة في المجتمع المتحضر، وأدرك وأقدر أن مهنيتهم تحمي وتخدم عائلتي وعملي وملكيتي ومجتمعي على مدار ٢٤ ساعة و٣٦٥ يوم سنويًا. الغرض من هذا الكتاب هو طرح أسئلة وتحديات خاصة بقضايا ترتبط، في رأيي، بانعدام التعليم المالي، الذي يؤدى إلى عقلية الاستحقاق، وهي العقلية التي تسبب المعاناة لنا جميعًا، كعاملين في القطاع العام أو القطاع الخاص.

قصتي

كان والدي الفقير الذي كان معلمًا موظفًا حكوميًا حقيقيًا كرس حياته للتعليم، بل إنه أخذ سنتين إجازة من العمل وخصمًا في الراتب للخدمة في فرق السلام، واشترك بمجرد أن أعلن الرئيس "كينيدي" إنشاء تلك المنظمة الخدمية، وكانت السنوات التي قضاها والدي ووالدتي في فرق السلام بعضًا من أسعد السنوات في حياة عائلتي رغم أن التضحيات كانت باهظة.

لكن مع مرور السنوات، زاد استياء والدي وزاد غضبه من زملائه في الدراسة الذين فضلوا مزاولة العمل التجاري بينما فضل هو الخدمة العامة، كان والدي مستاء

من حقيقة أنه كان ناجحًا مهنيًا وليس ماليًا، في حين أن بعض زملائه كانوا ينعمون بالنجاح المهني والنجاح المالي معًا.

ومع تزايد ثراء زملائه، بدأ والدي يطلق عليهم "القطط السمينة" بدلاً من "أصدقاء".

في البداية، لم يكن عضوًا فعالاً في نقابة المعلمين، لكن مع تزايد استيائه من زملائه القطط السمينة، زاد اشتراكه في أنشطة النقابة، وأصبح في النهاية رئيسًا لاتحاد معلمي ولاية هاواي، وكان من خلال منصبه كرئيس لأقوى النقابات في هاواي ينفس عن إحباطاته من أصدقائه القطط السمينة.

ولولا دروس والدي الغني عن المال، ربما كنت نضجت مؤيدًا لوالدي الفقير. وربما كنت نضجت وأنا أعتقد أيضًا أن الأغنياء جشعون.

لماذا يريد المصرفيون رؤية بيانك المالي؟

في سن الثانية عشرة، فهمت البيانات المالية، ولأنني فهمت البيانات المالية فكنت أستطيع التمييز بين الجشع وغيره، وكان من المؤلم أن أدرك أن والدي الفقير هو من كان جشعًا وليس والدي الغني.

وكانت المقارنة بين البيان المالي لوالدي الفقير والبيان المالي لوالدي الغني تجربة كاشفة، وفيما يلي مقارنة لبيانات الميزانية الخاصة بكل منهما.

	الوالد الفقير	الوالد الغني
الوظائف التي تم توفيرها	•	مئات الوظائف
المساكن التي تم توفيرها	•	مئات الوحدات السكنية

كان والدي الفقير موظفًا حكوميًا يتقاضى راتبًا كبيرًا، ولم يمتلك منزلاً حتى وصل إلى الأربعينات من عمره، وكانت عائلتنا تستأجر المنزل الذي كنا نقيم فيه. ولم يوفر أية وظائف رغم أنه كان يوظف الناس، وكان دافعو الضرائب يدفعون رواتب ومزايا الموظفين الذين كان يوظفهم، فلو وظف والدي الفقير موظفًا سيئًا فإن دافعي الضرائب هم من سيدفعون ثمن أخطائه التوظيفية، وهو لن يدفع. وفي الكثير من الأحيان كانت لديه القدرة على التوظيف لكنه لا يستطيع الفصل من العمل. وذلك أحد أسباب الكفاءة المتدنية للكثير من المؤسسات الحكومية.

على النقيض من ذلك، وفر والدي الغني مئات الوظائف وكان يدفع عشرات الآلاف من الدولارات كرواتب شهرية، وكان استثماره العقاري يوفر مساكن لمئات المستأجرين ذوي الدخل المنخفض.

لم يكن بإمكان والدي الفقير أن ينظر إلى أفعال والدي الغني على أنها أفعال كريمة؛ لأنه كان يرى أن والدي الغني جشع يستغل العمال ويستغل أشخاصًا مثله - أشخاصًا لا يستطيعون تحمل تكلفة شراء منزل خاص بهم.

كان أبواي يمثلان الوجهين المتعارضين لعملة واحدة، وكلاهما كان يعتقد أنه على صواب والآخر على خطأ.

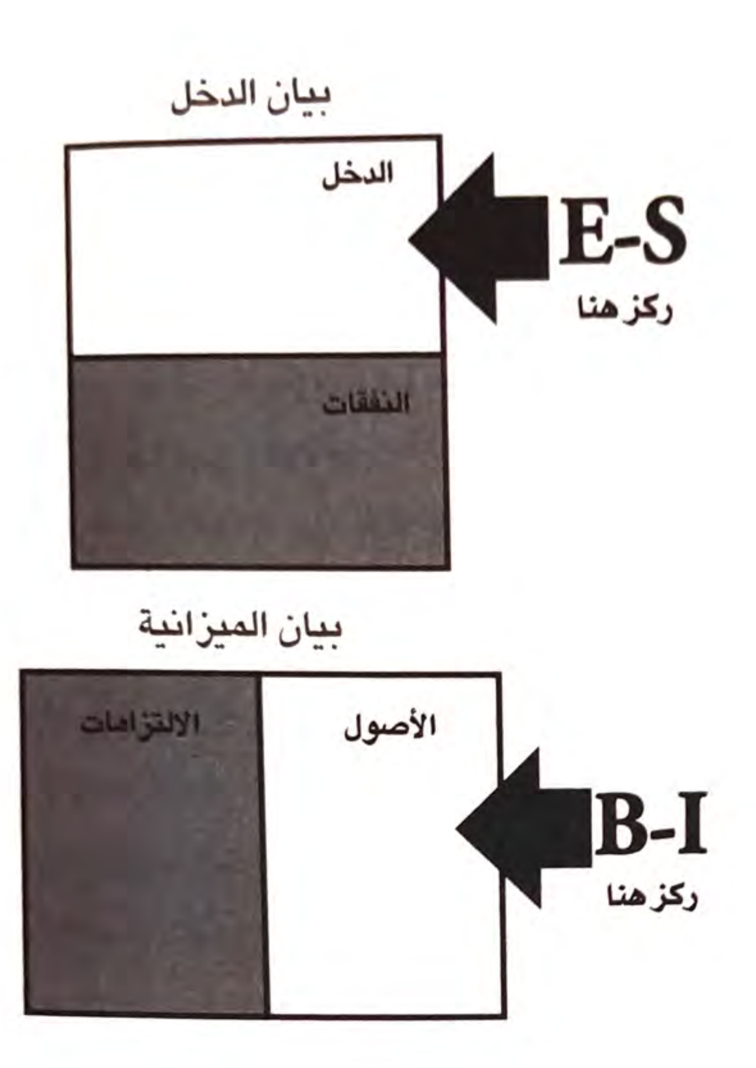
وهذه المعركة هي نفسها الحرب الأهلية الجديدة في أمريكا، معركة بين الموظفين الحكوميين ودافعي الضرائب، بين الأغنياء وباقي الناس، والجانب الذي يقف فيه الشخص يتوقف على تعريفات الشخص لكلمتي جشع وكرم.

ولأنني كان لديَّ أبوان، استطعت رؤية كلا الوجهين... من حافة العملة.

تجاوز العواطف

وجود أبوين جعلني أتجاوز العواطف وأركز على الحقائق. تتمثل المعركة الحقيقية بين الرأسماليين وغيرهم في عمود الأصول، فبينما يولي الرأسماليون أولوية شخصية لعمود الأصول لا يفعل الاشتراكيون ذلك، وإنما يميلون إلى النظر إلى عمود الأصول الخاص بالرأسماليين كملكية عامة.

وكما هو معتاد، فإن الصورة أبلغ من ألف كلمة.



أهم مفهوم

يعد انعدام التعليم المالي في المدرسة أحد أسباب المعركة بين الأغنياء وغيرهم، وأعتقد أنه إذا عرف الأطفال الفرق بين الأصول والالتزامات، فستضيق الفجوة بين الأغنياء والفقراء أو على الأقل قد يدرك الفقراء والطبقة الوسطى سبب ازدياد ثراء الأغنياء ويقررون أن يطبقوا ما يعرفه الأغنياء في حياتهم.

يعتنق الكثيرون فلسفة الحكومة التي تقول "افرضوا ضرائب على الأغنياء" أو فلسفة "روبين هوود" "خذ من الأغنياء وأعط للفقراء"، ويعتقد الكثيرون أن الأغنياء جشعون. انتهى. أما أنا فأرى وجهًا آخر للعملة، وأعرف كثيرًا من الأغنياء الذين يتميزون بالكرم بوقتهم ومواردهم على حد سواء.

إذا لم يتم حل هذه الأزمة الاقتصادية قريبًا، فسوف يسود ذلك الشعور القديم جدًا ضد الأغنياء على الأجندات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية. قد يتم إخفاؤها في شكل "الأخذ من الأغنياء وإعطاء الفقراء"، لكن القضية الجوهرية ستكون الجهل المالي الذي يتمثل سببه الجزئي في انعدام التعليم المالي في المدارس.

المجموعات الاقتصادية الأربع

هناك أربع مجموعات اقتصادية حاليًا.

١. الفقراء

٢. الطبقة الوسطى

٣. الأغنياء الذين يجنون دخلاً يقدر بملايين الدولارات سنويًا

٤. أغنى الأغنياء الذين يجنون ملايين الدولارات أو أكثر كدخل شهري

وها هي بعض الأمثلة للأغنياء مقابل أغنى الأغنياء

- **الطبيب قد يكون غنيًا.**

مالك شركة الأدوية قد يكون من أغنى الأغنياء.

- **الرياضي المحترف قد يكون غنيًا.**

مالك الفريق الرياضي الذي يوقع على الشيك الذي يتقاضاه الرياضي قد يكون من أغنى الأغنياء.

- **المحامي الذي يعيش في بيت كبير قد يكون غنيًا.**

الشخص الذي يستثمر في العمارات السكنية لديه فرصة أكبر في أن يصبح من أغنى الأغنياء.

ينبغي أن يعرف الشباب تلك الاختلافات؛ لأنها سوف تساعدهم على رؤية وجهي العملة وتعطيهم خيارات أكثر في الحياة.

ما المقصود بالمليونير؟

يحلم الكثيرون بأن يصبحوا من أصحاب الملايين، والسؤال هو أي نوع من أنواع أصحاب الملايين؟

وفيما يلي أمثلة لأنواع مختلفة من أصحاب الملايين.

أصحاب الملايين الذين يحصلون على القيمة الصافية للأصول

هذه هي أكبر مجموعة من أصحاب الملايين، وكثير ممن ينتمون إلى الطبقة الوسطى يدخلون في هذه الفئة. ومثال على ذلك أحد مواليد جيل الطفرة السكانية العالمية الذي اشترى منزلاً في عام ١٩٧٥ مقابل ١٠٠٠٠٠ دولار عندما بـ التضخم، وذلك المنزل الذي كانت قيمته ١٠٠٠٠٠ دولار قد تبلغ قيمته اليوم ٢,٥ مليون دولار وقد يمتلكه صاحب المنزل مجانًا وبدون ديون، وقد تكون لديه محفظة أسهم قيمتها ٥٠٠٠٠٠ دولار، وهذا الشخص هو مليونير يحصل على صافي قيمة الأصول، المشكلة أن كثيرًا ممن ينتمون إلى هذه الفئة يلازمهم القلق دائمًا بشأن نفقات المعيشة اليومية؛ لأنهم لا يمتلكون سوى تدفق نقدي قليل من القيمة الصافية التي يحصلون عليها.

محاسبة والدي الغني لا تتبع أساليب المحاسبة التقليدية، فقد أسس والدي الغني محاسبته على "التدفق النقدي"، فإذا كان الشيء "يضع المال في جيبه" فهو أصل وإن كان "يخرج المال من جيبه" فهو التزام. وفقًا لهذا المثال، لا يعتبر المنزل الذي قيمته ٢,٥ مليون دولار أصلاً، بما أنه يخرج المال من جيبه لدفع نفقات مثل الإصلاحات والصيانة والتأمين والمرافق والضرائب. فإذا باع مالك المنزل منزله، فإن المنزل سيكون *حينئذ* أصلاً يضع المال في جيبه كمكاسب لرأس المال وليس *تدفقًا نقديًا*، ومبلغ الـ ٥٠٠٠٠٠ دولار التي على هيئة أسهم ربما تدر تدفقًا نقديًا من حصص الأرباح وربما لا.

يعتبر ملايين الأمريكيين "أصحاب ملايين يحصلون على قيمة صافية للأصول"، مما يعني أنهم أصحاب ملايين على الورق؛ لأنهم لا يحصلون إلا على قدر قليل من التدفق النقدي.

أصحاب الملايين ذوو الدخل المرتفع

هؤلاء هم أصحاب الملايين الذين يحصلون على شيكات رواتب بملايين الدولارات من الربعين E و S، أشخاص مثل كبار الإداريين التنفيذيين، والموظفين ذوي الدخل المرتفع، والمحامين، والرياضيين والمحترفين، والأطباء، ونجوم السينما، ورابحي اليانصيب.

ورغم أنهم يجنون *دخلاً* يبلغ ملايين، فإن الكثير من أصحاب الملايين هؤلاء يساورهم القلق دائمًا من فقدان وظائفهم أو نفاد المال منهم إذا توقفوا عن العمل لأي سبب.

أصحاب الملايين الذين يحصلون على تدفق نقدي

يحصل هؤلاء الأشخاص على دخل من الأصول، وهم الأغنياء الحقيقيون، وهم ليسوا بحاجة إلى وظيفة، ولهذا لم يكن "ستيف جوبز" يحتاج إلى شيك راتب وكان يتقاضى راتبًا قدره ١ دولار كل عام.

عندما يشير الناس إلى نسبة "الـ ١٪"، الأغنياء الحقيقيين في أمريكا، فإن معظم هذه المجموعة من الأغنياء يدخلون في هذه الفئة من أصحاب الملايين الذين يحصلون على تدفق نقدي.

درس الأب الغني

شجعني الوالد الغني أنا وابنه على أن نصبح أغنياء كرماء بأن نصبح "أصحاب ملايين يحصلون على تدفق نقدي"، وكان هذا أسهل بقليل على "مايك" لأنه ورث أصول والده، أما أنا فبدأت من الصفر.

واليوم أوفر أنا و "كيم" حوالي ١٠٠٠ وظيفة ولدينا حوالي ٤٠٠٠ وحدة مؤجرة، بالإضافة إلى الكتب والألعاب وآبار النفط... وهي أصول تدر الملايين في صورة تدفق نقدي، وهذا المال سيستمر في التدفق حتى إن توقفنا عن العمل، وعندما نتركها ميراثًا، ستستمر الأصول في توفير التدفق النقدي للجمعيات الخيرية التي هي المستفيدة من أملاكنا.

نحن نعتقد أننا لابد أن نكون كرماء إذا أردنا أن نحصل على تدفق نقدي مستديم يستمر أجيالاً قادمة، لكن بعض الناس يعتقدون أننا خنازير رأسماليون جشعون.

ماذا تعلمون أطفالكم؟

يتعلم الأطفال من خلال القدوة ويعكسون ما يرونه ويسمعونه، وتعريض أطفالكم لرؤية وجهات نظر متعددة ووجهي العملة فيما يتعلق بمجموعة متنوعة من الأفكار - يفتح عقلهم لأفكار جديدة وطرق تفكير جديدة. يشجع الكثير من الآباء أبناءهم على "الذهاب إلى المدرسة للحصول على وظيفة عالية الراتب" في الربع E، بدلاً من أن يتعلموا خلق وظائف عالية الراتب لأكبر عدد ممكن من الأشخاص في الربع B، فأي درب سيسلكه طفلك؟

يركز الكثيرون على شراء المنزل الذي يحلمون به بدلاً من الاستثمار لتوفير منازل للآخرين، ويستثمر الكثيرون على المدى الطويل في خطة التقاعد لأنفسهم بدلاً من الاستثمار في الأصول للحصول على تدفق نقدي... وهي أصول يمكن أن يرثها أبناؤهم أو الجمعيات الخيرية لسنوات وأجيال قادمة، تحدوا أنفسكم وأبناءكم لتروا وجهًا آخر للعملة فيما يتعلق بالجشع.

خاتمة

المشكلة الحقيقية بين الأغنياء والفقراء والطبقة الوسطى تتعلق بالتركيز، فالأغنياء يركزون على امتلاك أصول في عمود الأصول، ويركز الفقراء والطبقة الوسطى على دخلهم، مقدار المال الذي يجنونه في عمود الدخل، إذن يميل الفقراء والطبقة الوسطى إلى ادخار المال حتى عندما يقوم البيروقراطيون الحكوميون الذي يعملون لديهم بتخفيض قيمة القدرة الشرائية لمدخراتهم، وبدلاً من فهم مشكلاتهم المالية ومعالجتها، يتملك العديد من هؤلاء الذين ينتمون إلى طبقة الفقراء والطبقة الوسطى الغضب من الأغنياء ويتهمونهم بالجشع.

تبدأ الفجوة بين الرأسماليين وغيرهم عندما يقول الوالد لطفله: "اذهب إلى المدرسة واحصل على وظيفة"، بدلاً من: "اذهب إلى المدرسة وتعلم امتلاك أصول".

يمتلك الفقراء أصولاً حقيقية قليلة، وهذا يصدق أيضًا على غالبية الطبقة الوسطى، لاحظوا أنني أشير إلى الأصول ذات الاستثمارات الحقيقية التي تدر عليكم مالاً كل شهر، فالغالبية ليس لديهم سوى وظائف أو مهن.

- معظم الناس لديهم وظيفة واحدة فقط، ملك لهم.
- معظم الناس لديهم منزل واحد فقط، ملك لهم.
- معظم الناس لديهم خطة تقاعد واحدة، ملك لهم.

المبدأ الحقيقي للرأسمالية هو: "كلما كثر عدد الناس الذين أخدمهم، زادت فاعليتي"، ولذلك السبب يجب أن يكون المنتمون إلى الربعين B و I كرماء، فيجب أن تكون كريمًا إذا أردت أن تخدم أكبر عدد ممكن من الناس.

ومعظمنا يعي هذه الآية من أحد الكتب الدينية:

"أجزلوا العطاء وسوف تحصلون على المقابل، وأوفوا الكيل؛ لأنه بنفس الكيل الذي به تكيلون، يكال لكم".

للأسف، يريد الكثيرون أن يتقاضوا راتبًا كبيرًا ويعملوا قليلاً ويتقاعدوا مبكرًا، ألا يخالف هذا مبدأ الكرم؟

إذن مَن الذي يجب أن يكون الأكرم؟

عندما تقدم لطفلك وجهة نظر أخرى، أرجو أن تناقش تأثير الكرم، ومبادئ التحلي بالكرم بغض النظر عن الربع الذي يختاره ونتائج التحلي بالكرم والمشاركة بدلاً من الاتصاف بالجشع.

خطوات عملية للآباء

ناقشوا معنى الكرم وسبل تحلي الجميع بالكرم.

اطلبوا من أبنائكم أن يفكروا في النواحي التي يتسمون فيها بالكرم، وقد يفاجئون عندما يدركون كيف أن الكرم جزء من حياتهم اليومية من نواحٍ قد تكون صغيرة لكنها ذات معنى، ويتمثل الكرم في تشارك لعبهم مع غيرهم، والتحلّي بالصبر عندما تكون الأم أو الأب مشغولين، والعطف على الأخ الصغير أو الأخت الصغيرة وتقديم يد العون إليه، والتطوع في ملجأ للمشردين، والتبرع بعشر الدخل للجمعيات الخيرية.

من المهم أن يعرف طفلك أن أكبر أصحاب المشروعات مثل هنري فورد ووالت ديزني وتوماس إديسون كانوا كرماء، يوفرون ملايين الوظائف وثروة ضخمة للبلد والعالم، فهذا قد يحث طفلك على أن يتعلم أن يكون أكثر كرمًا بدلاً من أن يعتقد أن *الرأسماليين* أو الأغنياء جشعون، وأن *الرأسمالية* كلمة نابية.

الدَّين يمكن
أن يجعلك غنيًّا

الجزء الثاني | الفصل الثاني عشر

وجهة نظر أخرى عن الدين

غالبًا ما يكون التعليم المالي الوحيد الذي يتلقاه الطلاب أو الشباب هو "ادخار المال" و "التخلص من الدين"، ويقول الكثيرون إنه من الذكاء فعل ذلك. في هذا الفصل ستتعلمون لماذا تعتبر هذه الأفكار أفكارًا بالية قد تضع في الواقع حدود سرعة (ومطبات لتخفيف السرعة) في طريق طفلك نحو الحرية المالية.

توضيح المسألة

في عام ٢٠١٢، تم بيع فندق من فئة الـ ٥ نجوم بالقرب من منزلنا في فونيكس لحكومة سنغافورة، وتم شراؤه بواسطة صندوق الثروة السيادي السنغافوري، فما مصدر ذلك المال؟ مصدر هذا المال هو الأمريكيون الذين استخدموا مالهم لشراء أجهزة تلفاز، حواسب، أجهزة آي فون ومنتجات أخرى مصنوعة في آسيا وهي منتجات تفقد قيمتها بمرور الزمن، ثم تعود تلك الأموال إلى الولايات المتحدة لشراء ثروتنا وأصولنا التي تزيد قيمتها بمرور الزمن.

واليوم أصبح الموظفون الذين يعملون في الفندق موظفين لدى دولة سنغافورة، مدعومين بتمويل من المصارف الدولية.

فقدان ثروتنا ووظائفنا

هذا مثال للعولمة. يقوم الأمريكيون، الذي يبحثون دائمًا عن صفقة باسم "ادخار المال"، بإرسال المال الذي يجنونه لدول تنتج هذه المشتريات الرخيصة قليلة التكلفة، وذلك المال يكلفهم وظائفهم وثروة بلدنا أيضًا، وهذا درس مكلف في الاقتصاديات العالمية.

كما تعني العولمة أن حكومة الولايات المتحدة تنازلت بالفعل عن مقادير هائلة من القوة السياسية والاقتصادية لمنظمات عالمية مثل الأمم المتحدة، منظمة التجارة العالمية، صندوق النقد الدولي والبنك الدولي. وبشكل خاص، لقد تم دمج الاقتصاد الأمريكي في الغالب في اقتصاد العالم الواحد الناشئ. العولمة بالنسبة للشخص العادي تعني أن قادتك *ليسوا* قادتك ولا يمكنهم حمايتك.

دروس من التاريخ

أسهم الرئيس "ريتشارد نيكسون" بشيئين في أزمتنا الاقتصادية الحديثة.

١. في عام ١٩٧١، فصل الرئيس "نيكسون" الدولار الأمريكي العملة الاحتياطية للعالم عن معيار الذهب.

وتم تحويل *معيار الذهب* إلى *معيار الدين* وازدهر الاقتصاد العالمي لمدة أربعين عامًا، وبدأ التضخم وربح الدائنون وخسر المدخرون.

وبدأت أسعار المساكن في الارتفاع على الفور، واكتشف مالكو المنازل، الذين لم يتوقع الكثير منهم مطلقًا أن يصبحوا أغنياء، أنهم أصبحوا أغنياء؛ لأن منزلهم "زادت" قيمته، لكن في الحقيقة لم تكن تلك قيمة منزلهم وإنما كانت قيمة *انخفاض* قيمة الدولار.

٢. في عام ١٩٧٢، فتح الرئيس "نيكسون" الباب للتجارة مع الصين، وفجأة بدأت السلع الصينية منخفضة السعر تغمر السوق الأمريكية، وحدث تغير فجائي في الإنتاج والتصنيع الأمريكي وأصبح الأمريكيون مستهلكين أولاً ومنتجين ثانيًا. ومع شراء الأمريكيين مزيدًا من المنتجات الصينية منخفضة السعر، تم تصدير المزيد من الوظائف الأمريكية للصين. وعندما أغلقت المصانع الأمريكية، كان بعضها في الحقيقة تمت تعبئته وشحنه لدول تنخفض فيها الأجور مثل الصين وجواتيمالا ودول في شرق أوروبا.

كانت الأجور الأمريكية راكدة، لكن الأمريكيين *كانوا يشعرون* بالثراء طالما أن منازلهم تواصل "ارتفاع" قيمتها، وبدلاً من جني المزيد من المال بدأ الأمريكيون يستخدمون بطاقاتهم الائتمانية في التسوق، وبدلاً من تسديد بطاقاتهم الائتمانية استخدم الأمريكيون منازلهم كماكينات صراف آلي وسددوا قروض منازلهم بقروض أخرى لتسديد دين بطاقات ائتمانهم.

انتهت القصة الخيالية في عام ٢٠٠٧، حيث انخفضت قيمة المنازل وسرعان ما أصبحت قيمتها أقل من الرهن العقاري، وفقد الناس وظائفهم بسبب تلاشي الإنفاق، وفقد الكثيرون منازلهم.

في عام ١٩١٣، أقر الرئيس "وودرو ويلسون" مشروع قانون لإنشاء بنك الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي، هل أقر الرئيس "ويلسون" طواعية... أم تم إجباره من خلال "قوة كانت منظمة جدًّا في مكان ما" للسماح بإنشاء بنك الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي؟

هل هذا ما كان يقصده "أمشيل ماير روتشيلد" حين قال:

"امنحوني التحكم في مال أية دولة ولا يعنيني من يشرع القوانين" .

لقد سألت نفسي مرات عديدة: هل هذا هو سبب انعدام التعليم المالي في مدارسنا؟ هل لهذا تنصح مدارسنا الطلاب بالعمل بجهد وادخار المال والتخلص من الدين والاستثمار في خطة التقاعد التي ترعاها الحكومة؟

الدَّين جيد

يعتقد الشخص العادي أن الدَّين سيئ، وهو سيئ في رأي معظم الأشخاص غير الحاصلين على تعليم مالي، ولهذا يستمعون "إلى الخبراء" الماليين الذين يقولون لهم: "تخلصوا من الدين، وجزئوا بطاقاتكم الائتمانية وادخروا، ادخروا، ادخروا!" .

إذا تلقى الشخص تعليمًا ماليًّا أساسيًّا، فسيكون لديه بعض الذكاء المالي، وسيتمكن من الوقوف على حافة العملة، والنظر إلى الوجه الآخر للعملة... الوجه الذي يعتبر الدين فيه جيدًا ويجعلك غنيًّا ويمكن أن يكون ثروة خالصة من الضرائب.

تحويل الدَّين إلى ذهب

على مدى قرون، حاول الكيميائيون تحويل الرصاص إلى ذهب.

ومنذ أكثر من ألف عام، بدأت الحكومة الرومانية في خلط الرصاص في بعض عملاتها الذهبية والفضية، وهذا الغش ربما يكون قد عجل بسقوط الإمبراطورية الرومانية.

في عام ١٩٧١، أصبح الرئيس "ريتشاد نيكسون" كيميائيًّا معاصرًا عندما فصل الدولار الأمريكي عن معيار الذهب وحول الدين ببساطة إلى دين.

واليوم يعمل أفضل وألمع خريجي أفضل كليات التجارة لدينا موظفين في مصارف استثمارية مثل جولدمان ساكس وسيتي جروب التي تحول الدين إلى ذهب. ويواصل هؤلاء الطلاب "الممتازون"، الذين لم يتلق معظمهم تعليمًا ماليًا واقعيًا حتى بعد الانهيار الاقتصادي في عام ٢٠٠٧ حزم الدين لبيعه كأصول، وهم يغلفون هذا الدين في ورقة جميلة ويربطونها بشريط ويستخدمون كلمات مثل مشتقات أو التزامات بضمان الدين أو التزامات بضمان الرهن العقاري... وهي مصطلحات قليل من يستخدمها أو يفهمها من الناس العاديين، ويقومون ببيع هذا الدين لمستثمرين محترفين وصناديق تقاعد وشركات تأمين وحكومات. والكثير من هؤلاء الذين يسمون "مستثمرين محترفين" الذين اشتروا هذه المشتقات هم طلاب "ممتازون" يعملون موظفين في الربع E وليس الربع I، ومعظمهم ليس لديهم شيء عرضة للخطر وليس "لديهم أسهم في الشركة التي يعملون بها" أو مسئولية مالية شخصية إن ارتكبوا خطأ، فلا يضيرهم إن خسروا مليارات؛ لأنهم سيستمرون في صرف رواتبهم وعلاوتهم ومزاياهم التقاعدية.

أطلق "وارين بافيت" على هذه الأنواع من المشتقات "أسلحة الدمار المالي الشامل"، واليوم هناك أكثر من ١,٢ كوادرليون دولار من أسلحة الدمار الشامل هذه، قنابل موقوتة، التي ستنفجر يومًا ما وتدمر العالم الذي نعرفه.

ورغم هذا التحذير، كانت شركة "وارين بافيت" موديز تحصل رسومًا عالية لتصنيف الدين الثانوي بدرجة ممتاز جدًّا جدًّا، الدين الاستثماري الأعلى جودة، ووصل تصنيف الدين الثانوي كممتاز جدًّا جدًّا (في رأيي) إلى بيعه للأذكياء بكل سهولة.

كان الطلاب "الممتازون" المتخرجون من أفضل كلياتنا يمثلون طرفي المعاملات، يشترون ويبيعون دينًا ذا تأثير سيئ ليصبح جيدًا مثل الذهب، ووجدت نفسي مرة أخرى أسأل: هل هذه قصة مذهلة حقًّا في الغباء العالمي الشامل أو قصة في الفساد المشروع؟

هذا الموقف هو تذكرة بأنه من المهم النظر إلى وجهي العملة *كليهما*.

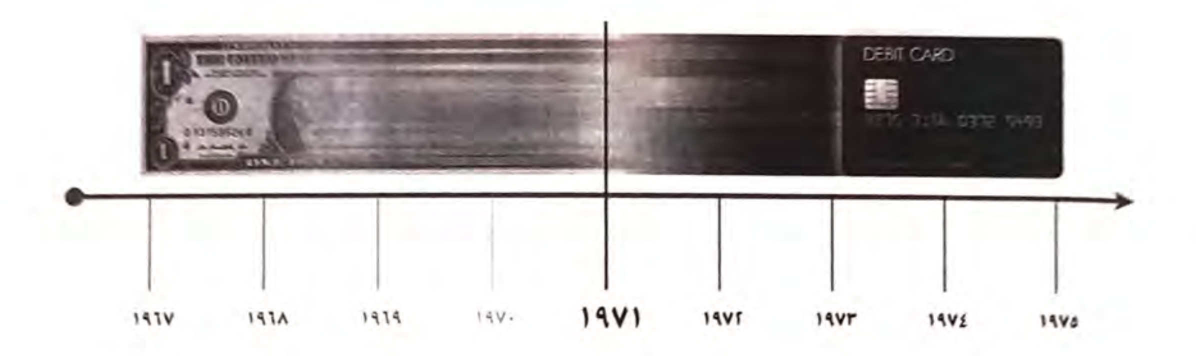
الأخبار السارة هو أنه طالما أن العالم يستخدم معيار الدين، فإن الأشخاص الذين يعرفون كيفية استغلال الدين سيزيدون ثراء، أما الذين لا يعرفون فسيزيدون فقرًا للأسف.

ولذلك السبب نصحني الوالد الغني عام ١٩٧٣ بحضور دورات في الاستثمار العقاري، وعندما سألته لماذا يجب أن أستثمر في العقارات، رد قائلاً: "لأنك يجب أن تتعلم استغلال الدَّين إذا أردت أن تصبح غنيًّا".

وكما تعلمون، فإن التعامل مع الدَّين قد يكون كالتعامل مع القنبلة اليدوية، فكلاهما يجب أن يتم التعامل معهما بحرص، وما اكتشفه ملايين الناس بعد ٢٠٠٧ أن الدَّين يمكن أن يدمركم ماليًّا، فإن لم تكونوا مستعدين لدراسة وتعلم كيفية *استغلال* الدين، فربما يكون من الأفضل أن تتبعوا النصيحة المشهورة وتتخلصوا من الدَّين.

ادخار المال غباء

قد يبدو غريبًا بالنسبة لمعظم الناس أن ادخار المال غباء والاستدانة ذكاء، فطالما أن الحكومات تطبع تريليونات من الدولارات الزائفة فلماذا تدخرونها؟



تذكروا: بعد ١٩٧١، أصبح الدولار الأمريكي والدَين الشيء نفسه، فكلاهما دَين. فإذا توقفت الحكومات عن طبع النقود وبدأت في رفع أسعار الفائدة، فحينئذ *ربما* يكون من الحكمة ادخار المال... ربما.

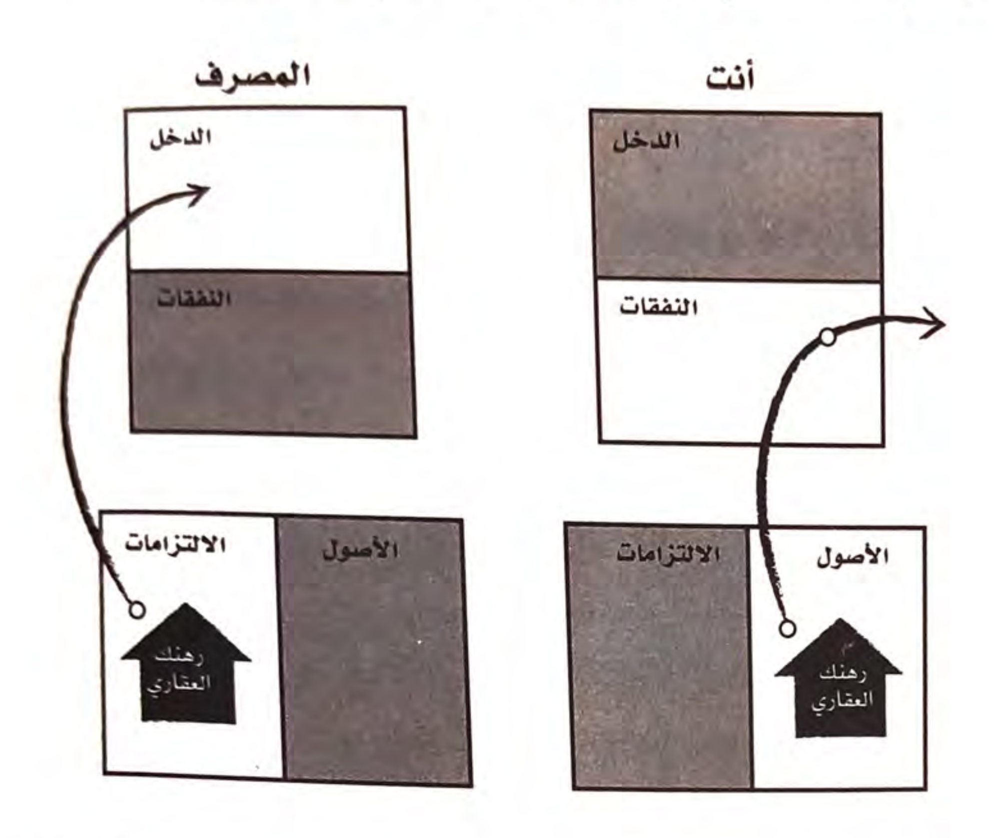
استغلال الدَّين لزيادة الفقر

أصبح الدَّين في هذه الأيام مالاً، وظل الناس يستخدمون الدين كمال لسنوات، وسبب تعرض عدد كبير جدًّا من الناس لمشكلات مالية هو أنهم يستخدمون الدين كمال لشراء التزامات بدلاً من الأصول. على سبيل المثال، يعاني الملايين مشكلات مالية؛ لأنهم استخدموا قروض الطلاب لتسديد تكاليف تعليمهم، وضمنوا رهنًا عقاريًّا لشراء منزل لهم، وقبلوا تمويل قرض السيارة، واستخدموا بطاقاتهم الائتمانية في التسوق. هذه أمثلة لأناس يستخدمون الدين كمال ليزدادوا فقراء.

عندما يقول شخص ما: "ليس لديَّ مال للاستثمار"، فهذا لأنه لا يعرف كيف يستخدم الدين كمال... لا يعرف استغلال الدَّين لجني المزيد من المال.

الدَّين يجعل المصرفيين أغنياء

عندما تنظر إلى البيان المالي للمصرف، ستجد أن مدخراتك هي التزام للمصرف ورهنك العقاري هو أصل لدى البنك الذي تتعامل معه.



تذكروا: الطريقة التي تميزون بها الأصول من الالتزامات هي بأن تسألوا: "في أي اتجاه يتدفق النقد؟".

يدفع المصرف لك فائدة على مدخراتك، إذن فمدخراتك هي التزام للمصرف؛ لأن الفائدة التي تتقاضاها تخرج المال من جيب المصرفي، أما الرهن العقاري الخاص بك أو أي دين فهو أصل للمصرف؛ لأن رهنك العقاري يضع المال في جيب المصرف.

ربما تكون قد لاحظت أن المصارف لديها برامج حوافز لاستخدام بطاقاتها الائتمانية، فكلما تواجدتُ في الميناء الجوي تطلب مني شركة الطيران الاشتراك في بطاقتهم الائتمانية لكي أحصل على نقاط أو أميال إضافية مقابل الغرق في الديون، وما زلت أنتظر أن أرى المصرفيين يعرضون عليَّ أميالاً إضافية مقابل ادخار المال، فالسبب الوحيد لرغبة المصارف في الحصول على مدخراتك وحساباتك الجارية هو الاستفادة من *دَينك*.

استغلال الدين لامتلاك أصول

بما أن المال يفرض عليه ضرائب والدين خالص من الضرائب، فما الذي يعتبر استخدامه منطقيًا أكثر؟

في عام ٢٠٠٧، بدأت مصارف العالم في طبع تريليونات الدولارات، وكانوا يتبعون قوانين *الاحتكار*، يطبعون تريليونات الدولارات إلكترونيًا، لمنع انهيار التضخم الوهمي للدَّين، وهو التضخم الوهمي الذي كان يزيد منذ عام ١٩٧١، وهو العام الذي حول فيه "نيكسون" الدولار إلى دَين. كلما تم طبع نقود، زادت الضرائب ويدفع التضخم أسعار الغذاء والطاقة للارتفاع... مع انخفاض المدخرات والقدرة الشرائية للدولار.

درس الأب الغني

"دينك يجعل المصرفيين أغنياء، ومدخراتك تزيد من فقر المصرفي".

في الحقيقة، إن المصرفي لا يحتاج فعلاً إلى مدخراتك، فالمصارف تستطيع أن تطبع نقودًا خاصة بها من خلال عملية الاحتياطات الجزئية.

تذكر قوانين الاحتكار: "المصرفي لا يفلس أبدًا، فلو نفد المال من المصرف، فقد يصدر المصرفي القدر الذي يحتاج إليه من خلال الكتابة على أي ورق عادي".

ومع ارتفاع التضخم وانخفاض قيمة الدولار، هل من المنطقي ادخار الدولارات؟ ومع انخفاض القدرة الشرائية للدولار، هل من المنطقي العودة إلى الدراسة فقط للعمل بجهد لجني المزيد منه. ومع ارتفاع التضخم، أليس منطقيًا أكثر تعلم استغلال الدين لامتلاك أصول من المحتمل أن تزيد قيمتها مع التضخم وتوفر تدفقًا نقديًا؟

بالنسبة لي، أرى أن تعلم استغلال الدَّين أكثر منطقية من التخلص منه.

قصتي

إنني أستخدم اليوم التمويل بالدين بنسبة ١٠٠٪ بقدر ما أستطيع لامتلاك أصول عقارية، أصول تضع المال في جيبي، ورغم أن الأمر يبدو بسيطًا على الورق لكنه قد يكون صعبًا في الحقيقة، وقد استغرقت وقتًا لإنشاء سجل سابق كمستثمر عقاري وأن أثبت للمصارف أنني أفهم إدارة العقارات والأملاك، ولهذا أوصي بحضور دورات في الاستثمار العقاري، فلماذا تعمل للحصول على المال في حين أنك تستطيع استغلال الدين وزيادة تدفقك النقدي وأن تصبح أكثر ثراء؟

بدأت أنا و "كيم" على نطاق ضيق، بأملاك مؤجرة للإسكان المنفرد. تعلمنا أخطائنا ودرسنا لكي نصبح أذكى ثم طبقنا ما تعلمناه على استثمارنا التالي، شعرنا بالثقة كانت لدينا بضعة أملاك يتدفق منها النقد في محفظتنا زدنا ودرسنا المجمعات السكنية الصغيرة.

واليوم يبلغ ديني الشخصي مئات الملايين من الدولارات، لكنه دين يجعلني ثراء وليس أكثر فقرًا، دين يضع المزيد من المال دخل سلبي من التدفق النقدي جيبي كل شهر.

أستطيع أن أسمع بعضكم يقولون: "مئات الملايين من الدَّين! لقد كنت محظوظًا فحسب، ويومًا ما ستخسر كل هذا".

هل يمكن أن أخسر كل شيء؟ مطلقًا، لذلك السبب آخذ تعليمي على محمل الجد. كما شرحت في جزء سابق من هذا الكتاب، كل ربع يمثل فصلاً دراسيًا. ولقد تدريب معظم الأشخاص من قبل مدارسنا ووسائل إعلامنا على أن يعهدوا باستثمار دون وعي لغرباء تمامًا وأن يتمنوا ويدعوا أنهم سيعيدونه إليهم بدلاً من تعليمهم يصبحوا مستثمرين محترفين في الربع م، وهذا تدريب واستجابة شرطية على طريقة "إيفان بتروفيتش بافلوف" تقريبًا، وقد دربني والدي الغني لأكون صاحب مشروعات حتى يمكنني أن أجعل مالي يعمل لصالحي، وأنا لا أعهد بمالي لغرباء، ففي رأيي هذه مخاطرة وغباء.

الوجه الآخر للعملة

استغلال الدَّين هو أحد أسباب عدم احتياجي إلى الوظيفة، وسبب عدم احتياجي إلى ادخار المال أو المساهمة في خطة رصيد معاش التقاعد أو الاعتماد على الضمان الاجتماعي أو الرعاية الطبية للاهتمام بي. وموقفي اليوم هو نتيجة لاستثمار الوقت والجهد في عملية لتعلم التعليم المالي تمتد طول الحياة ثم تطبيق ما تعلمته، ولم يكن كل استثمار كسبًا غير متوقع وإنما كانت هناك تقلبات وصروف في العملية، وتعلمت دائمًا دروسًا من الأخطاء التي ارتكبتها، وتلك هي الطريقة التي تسير بها العملية لصالحنا جميعًا.

لعبتي *CASHFLOW 101* هي لعبة اللوحة الوحيدة التي تعلم اللاعبين استغلال الدَّين ليصبحوا أغنياء واستغلال الدين للحصول على دخل. وكما في الحياة الواقعية، إذا أسأت استخدام الدين في اللعبة فسرعان ما ستفلس، الأنباء الجيدة هي أنك ستفلس وأنت تستخدم نقود لعب ودين لعب، ولن يكلفك الدرس أي شيء سوى وقتك.

إذا بدأ الوالد في تعليم طفله خلال نافذة التعلم الأولى له، من الميلاد إلى سن الثانية عشرة، باستخدام *CASHFLOW For Kids*، ثم باستخدام *CASHFLOW 101* و *202* من الـ١٢ إلى ٢٤ من العمر، فإن طفله سيكون مستعدًا بشكل أفضل للحياة الواقعية قبل مغادرته المنزل، كما أن طفله ستكون له أفضلية مالية لا يمتلكها حتى معظم الأطفال الأغنياء.

وأوصي الآباء بأن ينشئوا طقوسًا ليلة تعليم مالي عائلية مرة واحدة على الأقل شهريًا، فبممارسة الألعاب ومناقشة الأحداث المالية الواقعية في البيت ستقوى العلاقة بين الوالد والطفل، وسيكون كل من الوالد والطفل مستعدين بشكل أفضل لحيرة العالم المستقبلي، وإحدى مهام الوالد العديدة هي إعداد الطفل لفرص الغد.

درس الأب الغني

"بما أن جميع الأموال حاليًا دَين، فلا بد أن يشمل التعليم المالي دروسًا عن الدَّين، الجيد والسيئ على السواء".

وكما يوضح مخروط التعلم، المحاكاة هي ثاني أفضل خيار لفعل الشيء الحقيقي، فبممارسة ألعاب *CASHFLOW* عدة مرات، يمكنك أن تتعلم استغلال الدين قبل فعل الشيء الحقيقي بدين حقيقي واستثمارات حقيقية، وكما يقول المثل: "المران يؤدي إلى الكمال"، ومن خلال استخدام لعبة كأداة تعليم بينما يبني طفلك ممراته العصبية المالية فإنك ستزيد ذكاءه المالي وتوصل النقاط بمستقبله المالي.

قادة يحتاجون إلى التعليم

أرى أن الأزمة الاقتصادية العالمية هي أزمة قيادة وأزمة تعليم لدى الأفراد الذين يتسمون بالذكاء الشديد لكنهم يفتقرون إلى التعليم المالي الواقعي. معظم قادتنا عبارة عن طلاب "ممتازين" أصبحوا طلابًا "جيدين"، بيروقراطيين، وقليل منهم طلاب "متوسطون"، رأسماليون حقيقيون مثل "ستيف جوبز" و "توماس إديسون" و"هنري فورد".

يحاول قادتنا الحاليون استخدام المزيد من الدَّين لحل مشكلة الدين الكبير جدًا، ويتوسل قادتنا للحصول على المزيد من مال الكفالة، المزيد من التسهيل الكمي، المعروف أيضًا بطبع المزيد والمزيد من النقود الزائفة، وهم يرون أن الحل في زيادة الضرائب وزيادة الإنفاق، ومن وجهة نظري هذا انتحار مالي.

يريد الكثيرون أن يعتقدوا أن الدَّين هو المشكلة، لكن المشكلة ليست في الدَّين وإنما المشكلة هي انعدام التعليم المالي، فلو أن قادتنا تلقوا تعليمًا أفضل لعرفوا كيف يستغلون الدين لزيادة ثرائنا كدولة وشعب بدلاً من زيادة فقرنا.

أعتقد أننا نمر اليوم بأكبر أزمة مالية في تاريخ العالم، أزمة أكبر بكثير من الركود الكبير في عام ١٩٢٩، وأخشى أن هذه الأزمة لن تنتهي على خير، ولو أن التاريخ يعيد نفسه مرة أخرى فربما نحن نتجه نحو انهيار مالي. فعلى مدار آلاف السنين، دمرت كل حكومة استخدمت الغش بإضافة الرصاص للعملات المعدنية أو باستخدام آلات الطباعة لحل مشكلاتها المالية الاقتصاد نفسه الذي وعدت بإنقاذه.

ولهذا يعتبر التعليم المالي الذي يزيد ذكاءك المالي مهمًّا، فإذا استطعت أن ترى الوجه الآخر للعملة فأنت وطفلك ستكونان مستعدين بشكل أفضل لاتخاذ اختيارات أفضل بشأن المال، ويمكنك أن تكون من بين المتعلمين ماليًّا الذين سينجحون بينما يكافح العامة من أجل البقاء.

> **المؤامرة مقابل النبوءة**
>
> *اثنان من كتبي يدوران حول موضوعي المال والاستثمار* Conspiracy of the Rich*، يدور حول كيف أن ثروتنا تتم سرقتها عبر نظامنا النقدي، و*Rich Dad's Prophecy*، الذي نشر عام ٢٠٠٢ ويدول حول تنبؤي بأن أكبر انهيار لسوق الأوراق المالية سيحدث في العقد القادم.*

سؤال: هل أنا ضد النظام؟

جواب: لست ضد النظام المصرفي، فأنا طالب في النظام وأستخدمه لمنفعتي، والنظام المصرفي الضخم له محاسنه ومساوئه الكثيرة، وأنا اخترت أن أستخدمه في الخير.

سؤال: هل أنا أوصي بالغرق في الديون؟

جواب: هذا يتوقف على بعض الأمور، ومعظم الناس غارقون في الديون بالفعل، فكلما استخدمت المال استخدمتَ الدين، وكلما قامت الحكومة بطبع النقود وإنقاذ مصارف أو خطط تقاعد أو دول بأكملها غرقنا أكثر في الدين، والإجابة عن هذا السؤال ترتبط بفهم الدين السيئ والدين الجيد إضافة إلى مستوى تعليمك المالي فيما يتعلق بكيفية استغلال الدين لتصبح غنيًّا.

منذ عام ١٩٧١، فقد الدولار الأمريكي ٩٠٪ من قدرته الشرائية، ولن يستغرق وقتًا طويلاً حتى يفقد الـ ١٠٪ المتبقية.

لقد اتخذت الخطوة الأولى بالفعل في الاستثمار في تعليمك المالي بقراءة هذا الكتاب، فأنت تأخذ علمًا بالمال وبقوة الدين وبقوة الضرائب، ويستخدم الكثيرون الدين عن جهل وهم بفعلهم ذلك عن غير عمد يستعبدون أنفسهم وعائلاتهم وبلدهم للدين والضرائب.

ورغم أنني أود أن أكون على خطأ وأتمنى الأفضل، فإنني أشك في قدرة قادتنا السياسيين، ديمقراطيين كانوا أم جمهوريين، على حل المشكلات التي نواجهها، والمشكلة ببساطة ضخمة جدًّا بحيث لا يمكن لدولة واحدة، أو على أقل حد حزب سياسي واحد أن يحلها. بالإضافة إلى ذلك، أشك في أن هناك أشخاصًا سعيدين جدًّا بوجود المشكلة، وربما يكونون سعيدين جدًّا بحقيقة وجود تعليم مالي قليل في مدارسنا إن وجد، وانعدام التعليم المالي، سواء كان متعمدًا أو غير متعمد، هو الذي دفع مليارات الأشخاص على الحافة... يعيشون حياة مليئة بالخوف والقلق والحيرة.

وللأسف، لا يستطيع قادتنا حمايتنا من هذه الأزمة العالمية، لكن الآباء يمكنهم حماية أبنائهم من عدم كفاءة قادتنا؛ لأن الدين هو المال الجديد شئنا أم أبينا، ويمكننا أن نستغل الدين لنصبح أكثر فقرًا أو يمكننا استغلاله لنصبح أكثر ثراء، ونحن من نمتلك الاختيار.

خطوات عملية للآباء

علموا أطفالكم أن هناك نوعين من الدَّين: دَين جيد ودَين سيئ

الدَّين السيئ يجعلك فقيرًا والدَّين الجيد يمكن أن يجعلك غنيًّا، ناقشوا الأنواع المختلفة للدين: دَين بطاقات الائتمان، رهنكم العقاري، دَين قروض الطلاب، وقرض السيارة.

ويمكنكم مناقشة الفائدة وأسعار الفائدة إن كان هذا ملائمًا للفئة العمرية ومدى تأثير الفائدة في الدَّين وتكلفة ما تموله، ولابد أن يعرف طفلك أيضًا أن الدَّين الجيد يمكن أن يكون خالصًا من الضرائب ويمكن أن يستخدم ليجعلك غنيًّا، وهذا يعني أنك كلما استخدمت دينًا جيدًا أكثر كثر المال الذي تجنيه وقلت الضرائب التي تدفعها.

الموضوعات الأخرى المناسبة للمناقشة المالية العائلية قد تكون: الفائدة على بيانات بطاقات الائتمان، سعر فائدة القرض العقاري الخاص بك... إضافة إلى التغطية الإخبارية التي تناقش أسعار الفائدة.

تعتبر لعبتا *CASHFLOW 101* و *202* هما اللعبتين الوحيدتين اللتين تعلمان قوة الدَّين، وتوفر اللعبتان الفرصة لاختبار ما تعلمته عن استغلال الدين بنقود لعب، وهذا يعني أنك تستطيع التمرن وارتكاب أخطاء كثيرة وخسارة الكثير من المال واكتساب مزيد من الذكاء فيما يتعلق بقوة الدين خلال سير الأحداث.

إذا ترك أبناؤكم البيت وهم يفهمون قوة الدين، فربما لن يقعوا أبدًا في شرك الدين السيئ الكبير جدًّا بل إنهم قد يصبحون أثرياء للغاية بالاستفادة من الدين الجيد.

كيف ولماذا تزيد الضرائب الأغنياء ثراء؟

الجزء الثاني | الفصل الثالث عشر

وجهة نظر أخرى عن الضرائب

كلما طالب الناخبون "بفرض ضرائب على الأغنياء"، فإن الفقراء والطبقة الوسطى هم من يدفعون ضرائب أكثر وليس الأغنياء، وينظر إلى الضرائب غالبًا على أنها عقابية وشاقة ذلك الشيء الذي لا يمكننا الهرب منه، إضافة إلى الموت. في الحقيقة، الوجه الآخر للعملة فيما يتعلق بقانون الضرائب هو أنه يضم قائمة طويلة جدًّا بالحوافز الضريبية، حوافز تقدمها الحكومة للعاملين في القطاع الخاص لتلبية احتياجات اقتصادية معينة والحصول على مزايا ضريبية للقيام بذلك.

توضيح المسألة

ربما أفضل ما يُذكر به "ويليام جيه. إتش. بوتيكر" (١٨٧٣-١٩٦٢)، وهو زعيم ديني وخطيب أمريكي، هو تأليفه كتيبًا بعنوان *The Ten Cannots* يؤكد الحرية والمسئولية الفردية، والتي تضم، مع إضافة تأكيد مني:

- لا تستطيع أن تحدث ازدهارًا بادخار مثير للإحباط.
- لا تستطيع أن تقوي الضعيف بإضعاف القوي.
- لا تستطيع أن تساعد الصغار بالتعالي على الكبار.
- لا تستطيع أن ترقي الأجير بتدمير دافع الأجر.
- **لا تستطيع أن تساعد الفقراء بتدمير الأغنياء.**
- لا تستطيع أن تؤسس أمنًا سليمًا على مال مقترض.

- لا تستطيع أن تعزز أخوة الرجل بإثارة كراهية الطبقة.
- لا تستطيع الابتعاد عن المشكلات بأن تنفق أكثر مما تجني.
- لا تستطيع أن تبني الشخصية والشجاعة بتدمير المبادرة والاستقلال لدى الناس.
- **ولا تستطيع مساعدة الناس على الدوام بأن تفعل لهم ما يمكنهم وما ينبغي عليهم فعله لأنفسهم.**

الضرائب تتحيز للأغنياء

في كتاب Economics 101، هناك ثلاثة أشياء يمكن أن يجلبها الشخص للسوق

١. العمل

٢. الملكية

٣. رأس المال

يذهب معظم الطلاب حتى الطلاب "الممتازون" إلى المدرسة لتعلم التجارة وبيع عملهم، وهم يذهبون إلى المدرسة للحصول على وظيفة، وقليل من الطلاب من يذهبون للمدرسة ليتعلموا بيع أو تطوير ملكيتهم أو بيع رأس مالهم.

وفقًا لشروط The Rich Dad، فإن الأشخاص الذين يبيعون عملهم يقعون في الجانب الأيسر من مربع تدفق النقد CASHFLOW، والأشخاص الذين يبيعون ملكيتهم ورأس مالهم يعملون من الجانب الأيمن لمربع تدفق النقد CASHFLOW.



وتكرارًا لما ورد في القسم الافتتاحي من هذا الكتاب، فيما يلي نسب الضرائب في كل ربع:

نسب الضرائب التي تدفع في كل ربع



تطبق ضريبة دخل تصاعدية على الربعين E و S ويدفع الموجودون في الربع ص أعلى النسب. وفي الربعين E و S، كلما زاد ما تجنيه زادت الضرائب التي تدفعها.

أما في الربعين B و I، فالنسب تسلك الاتجاه المعاكس، حيث يدفع الموجودون في الربع م أقل ضرائب. وفي الجانب الأيمن، كلما زاد ما تجنيه قلت الضرائب التي تدفعها.

وأكرر أن الفرق هو أن الأشخاص الموجودين في الربعين E و S يبيعون عملهم، والأشخاص الموجودين في الربعين B و I يبيعون ملكيتهم ورأس مالهم *ويوظفون* العمل، وقد تتذكرون من كتاب *الأب الغني الأب الفقير* أن درس الوالد الغني الأول هو: "الأغنياء لا يعملون للحصول على المال".

عندما يقول الوالدان لطفلهما: "اذهب إلى المدرسة واحصل على درجات جيدة لكي تحصل على وظيفة جيدة"، فإنهما ينصحان طفلهما ببيع عمله والعمل بجهد للحصول على المال.

في المدرسة الثانوية، كلما كانت درجاتي منخفضة، كان معلمي يهددني قائلاً: "إن لم تحصل على درجات جيدة، فلن تحصل على وظيفة جيدة"، وكنت أقول: "حسنًا، لا أريد وظيفة"، وبتعبير اقتصادي، ليست لديَّ خطط لأبيع عملي.

هذا لا يعني أن الأغنياء لا يعملون بجهد، إنما هم يعملون بجهد للحصول على شيء آخر، فهم يعملون بجهد لامتلاك أصول تضع مزيدًا من المال في جيوبهم وتتيح لهم الاحتفاظ (بفضل نسب ضرائب أفضل) بالكثير مما يكسبونه.

الحكومة تحتاج إلى المساعدة

تحتاج الحكومة إلى الكثير من المساعدة لكي تقدم حوافز ضريبية كحزم
للموجودين في الربعين B و I، وهذه ثغرات ضريبية حكومية قانونية.

فيما يلي لمحة سريعة عن بيان الميزانية الخاص بي.



قصتي

منذ عام ١٩٧٣، عملت لإنشاء أو امتلاك أصول تبيع ملكية ورأس مال، ولم
أريد وظيفة تبيع عملي.

يحتوي قانون الضرائب الأمريكي على أكثر من ٥٠٠٠ صفحة مخصصة "للثغرات"
التي هي في الحقيقة ليست "ثغرات"، وإنما هي حوافز ضريبية وخطط تحفيزية
مقصودة، وسوف أصف الثغرات التي أستغلها بأبسط ما يمكن.

سهلت الضرائب التي أدفعها

- **العمل التجاري:** يقدم قانون الضرائب حوافز ضريبية لتوفير وظائف. وكلما زادت الوظائف التي أوفرها زاد ما أجنيه وقلت الضرائب التي أدفعها، ومن منظور الحكومة، زاد عدد العاملين زادت الضرائب التي تحصّلها الحكومة.

- **العقارات:** يطلب مني قانون الضرائب توفير مساكن، وكلما زاد عدد المساكن التي أوفرها، زاد المال الذي أجنيه وقلت الضرائب التي أدفعها.

- **الدَّين:** الدَّين هو إحدى مزايا العقارات، وهو رأس مال، واليوم الدولار دين، فإن توقفت عن الاقتراض يتباطأ الاقتصاد، ولذلك السبب تريدني الحكومة أن أغرق في الدين، ولهذا السبب تواصل انخفاض أسعار الفائدة خلال الأزمة المالية، وكلما غرقت في الدين أكثر زاد المال الذي أجنيه وقلت الضرائب التي أدفعها.
- **الأسهم:** رغم أن الأسهم مفيدة لمعظم الأشخاص، فإنني لا أستثمر في الأسهم، ورغم أن الأسهم جعلت بعض الناس فاحشي الثراء، فإنها أفقرت الكثيرين أيضًا. عندما تستثمر في الأسهم، فأنت تضع مالك مع الموظفين والرأسماليين الإداريين بدلاً من أصحاب المشروعات أو الرأسماليين الحقيقيين، والسبب الأساسي الذي جعلني أختار عدم الاستثمار في الأسهم هو ببساطة أنه لا توجد حوافز ضريبية كافية وأنها مخاطرة كبيرة جدًّا بالنسبة لي.
- **السلع:** إنني أستثمر في إنتاج النفط وليس في أسهم شركات النفط، وكلما زاد المال الذي أجنيه قلت الضرائب التي أدفعها، وتريد الحكومة استمرار المستثمرين في إنتاج النفط لسببين:
  1. لإبقاء أسعار النفط منخفضة
  2. لتقليل الاعتماد على النفط الخارجي

إذا نظرت إلى لوحة لعبة *CASHFLOW*، فستلاحظ مضمارين، أحدهما دائرة تسمى سباق الجرذان، حيث يستمر الأشخاص المشاركون في سباق الجرذان في الأسهم والسندات وصناديق الاستثمار التعاونية.

وثانيهما في نفس لوحة اللعبة المضمار السريع وهو موجود بالفعل في الحياة الواقعية وهو الذي يستثمر فيه الأغنياء. وفي المضمار السريع، يختار المستثمرون وسائل استثمارية أكثر تعقيدًا مثل الشراكات المحدودة ومذكرات الطرح للاكتتاب الخاص، وهنا أختار أن أستثمر مالي، والأفضلية التي لديَّ هي أنني أعرف صاحب المشروع، رأسمالي حقيقي هو مؤسس الشركة كما أنه الشخص الذي يديرها، فعندما أستثمر "كشريك" فإن صاحب المشروع سيستجيب لطلبي.

إن استثمرت في الأسهم، فربما لن أتعرف مطلقًا على المدير التنفيذي، الذي يعتبر في معظم الحالات موظفًا، رأسماليًا إداريًا، وليس صاحب مشروع أو رأسماليًا حقيقيًا.

وبتعبير بسيط، يستثمر حملة الأسهم في *أسهم* الشركة، وتمتلك معظم الشركات الحكومية ملايين الأسهم، والشريك يستثمر في نسب من الشركة، ويحصل الشريك في كثير من الحالات على إعفاءات ضريبية أما حملة الأسهم فلا يحصلون عليها.

هناك العديد من الحوافز والمحفزات الضريبية

درس الأب الغني

"يوجد الكثير من المحاسبين القانونيين المعتمدين ومحامي الضرائب، لكن عددًا قليلاً جدًا منهم من يتمتعون بالذكاء".

هناك العديد من الحوافز الضريبية في قانون الضرائب، وقد سردت فقط الحوافز التي أستغلها، والدرس المستفاد هنا هو أن قانون الضرائب هو خطة حوافز ومحفزات للرأسماليين المتواجدين في الجانب الأيمن من مربع تدفق النقد CASHFLOW الذين يوفرون وظائف ومساكن ويستفيدون من رأس المال (الدَّين) وينتجون سلعًا ضرورية مثل الغذاء والنفط، وهناك حوافز ضريبية أخرى عديدة.

قبل الاستثمار للحصول على حوافز ضريبية، ابحث عن نصائح متخصصة دائمًا. *دائمًا* من المحاسبين الضريبيين ومحامي الضرائب.

إن كنت تود أن تعلم المزيد عن الحوافز الضريبية، فإن مستشاري الضريبي الشخصي، "توم ويلرايت" وهو محاسب قانوني معتمد، ألف كتابًا لصالح مؤسسة ريتش داد أدفايزور The Rich Dad Advisorبعنوان *Tax-Free Wealth*، الذي قد يكون كتابًا جيدًا ينبغي أن تقرأه، وربما تتشاركه مع مستشاريك الضريبيين أيضًا.

من يدفع أعلى ضرائب؟

يعاقب قانون الضرائب الموجودين في الجانب الأيسر من مربع تدفق النقد CASHFLOW بضرائب أعلى، والأشخاص الذين يدفعون أعلى ضرائب هم:

- الأشخاص الذين لديهم وظيفة
- الأشخاص الذين يمتلكون منزلاً واحدًا فقط

- الأشخاص الذين يدخرون المال
- الأشخاص الذين لديهم خطة رصيد تقاعد

يدفع هؤلاء الأشخاص بشكل عام ضرائب دخل عادي على كل شيء، وكلما زاد ما يجنونه كانت ضرائبهم أعلى.

سؤال: لماذا يدفع الناس ضرائب أكثر على خطة رصيد التقاعد؟ وماذا عن المال الخالص من الضرائب الذي يضاهي به رب عملك مساهمتك؟

جواب: يتوقف هذا كله على وجهة نظرك. أولاً، المال الذي يعطيه لك رب عملك بشكل افتراضي هو مالك على أية حال، فهو لا يتبرع به لك وإنما هو لا يدفعه لك ثم يدفعك إلى الاعتقاد بأنه يعطيك مالاً إضافيًا. ثانيًا، السبب الذي يجعل المخططين الماليين يقولون: "عندما تتقاعد، ستنخفض ضرائبك" هو أن معظم الأشخاص يخططون للتقاعد وهم يمتلكون مالاً أقل مما جنوه قبل التقاعد، فإن كان دخلك كبيرًا عند تقاعدك إذن فإن الدخل الناتج عن خطة رصيد التقاعد ستفرض عليه ضرائب بمستوى أعلى لأن الدخل الناتج عن خطة رصيد التقاعد دخل عادي.

في جزء سابق من هذا الكتاب، كتبت عن كيف أن المتعلمين ماليًا يعملون دائمًا لتحويل دخلهم *العادي* إلى دخل *استثمار ودخل سلبي*.

ألف "أندي تانر"، صديق وعضو في مؤسسة ريتش داد أدفايزورThe Rich Dad Advisor، كتابًا مثيرًا للاهتمام ومسليًا بعنوان، *401(k)aos.*، فإن كانت لديك خطة رصيد تقاعد فربما ترغب في قراءة هذا الكتاب.

التعليم المالي في المدرسة

التعليم المالي الذي يتم تعليمه في المدرسة هو: "اذهب إلى المدرسة واحصل على وظيفة واعمل بجهد وادخر المال وتخلص من الدين واستثمر في خطة رصيد التقاعد". *من وجهة نظر ضريبية، هذا تعليم مالي ثانوي.*

فإن اتبعتم ذلك النوع من التعليم المالي، فسوف تحولوا أبناءكم إلى عبيد للضرائب لبقية حياتهم، حيث إنهم سيعملون لدى رأسماليين ويقايضون الوقت بالمال بدلاً من أن يصبحوا رأسماليين.

تعليم ضريبي لأطفالكم

يؤمن ملايين الناس بمبدأ "الأخذ من الأغنياء وإعطاء الفقراء"، وهذا هو أساس تحصيل الضرائب، وهذا هو أيضًا أساس نظرية روبن هود الاقتصادية، التي تعرف أيضًا بالاشتراكية.

عندما فصل الرئيس "نيكسون" الدولار الأمريكي عن معيار الذهب، كان هناك شيئان مؤكدا الحدوث:

١. زيادة في الضرائب

٢. زيادة في التضخم

عندما تطبع الحكومة نقودًا، فإنها تفعل ذلك بإصدار سندات حكومية. أذون خزانة، سندات خزانة، سندات البلديات، ووثائق أخرى نطلق عليها أنا وأنتم سندات إذنية، وجميع السندات تعتبر دينًا، والدَّين كله تفرض عليه نسبة فائدة تدفع مع تسديد رأس المال.

ولتبسيط الأرقام، إذا عرضت الحكومة سندًا مقابل مليون دولار وكانت الفائدة ١٠ ٪ سنويًّا، إذن فالشخص عليه أن يدفع تلك الـ ١٠٠٠٠٠ دولار كفائدة سنوية. وفي الكثير من الحالات يكون ذلك الشخص هو أنا أو أنتم، دافعي الضرائب.

يتجاوز الدين القومي الأمريكي حاليًّا ١٦ تريليون دولار وهو في تصاعد، ولا يجب عليك أن تكون حاصلاً على درجة نوبل في الاقتصاد لكي تفهم أن هذا معناه كثير من الفائدة وكثير من الضرائب، وتتدفق اليوم نسبة متزايدة من أموالنا الضريبية لمصارف ودول مثل الصين، وهم دائنون يحتفظون بديننا وينتظرون تسديده.

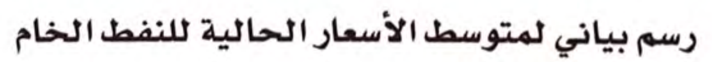
يزيد التضخم عندما تطبع الحكومات نقودًا؛ لأن تلك النقود الجديدة تخفف مجمع الذهب المالي والنتيجة هي انخفاض القدرة الشرائية للدولار. انظروا إلى الرسم البياني للذهب المرسوم أدناه لتكون لديكم فكرة عن كمية النقود التي كان مصرف الاحتياطي الفيدرالي يطبعها.

الذهب تحديد سعر الذهب في سوق الذهب في لندن الوقت الحاضر

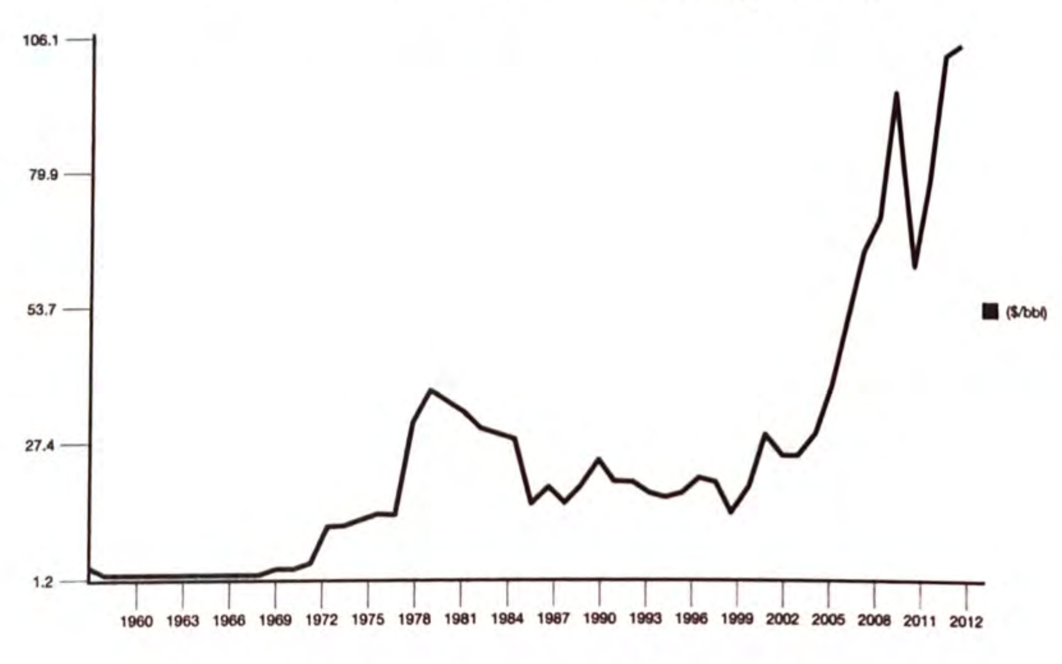
سعر الأوقية بالدولار

المصدر: *kitco.com*

كما يمكنكم أن تلاحظوا هذا في سعر النفط، وهذا ما يحدث عندما يطبع مصرف الاحتياطي الفيدرالي نقودًا أكثر.



رسم بياني لمتوسط الأسعار الحالية للنفط الخام



المصدر: *mongabay.com*

ولاية أوباما الثانية

من الواضح أن الرئيس "أوباما" يمر بالحالة الذهنية التي تدفعه إلى "فرض ضرائب على الأغنياء"، لا سيما في ولايته الثانية. المشكلة هي أنه كلما زادت محاولات لفرض ضرائب على الأغنياء زادت الضرائب التي يدفعها الفقراء والطبقة الوسطى.

سؤال: ما سبب هذا؟

جواب: لأن معظم قوانين الضرائب تستهدف الموظفين "أصحاب الدخل العالي"، ولذلك السبب كتبت في بداية هذا الفصل عن الأشياء الثلاثة التي يبيعها الشخص: العمل، الملكية، ورأس المال.

عندما يزيد التضخم تزيد الدخول، وهذا يعني أن العمال ذوي الأجور المنخفضة سيجنون في النهاية مزيدًا من المال والزيادات في راتبهم ستدفعهم داخل فئات ضريبية أعلى وأعلى.

وبينما سيسجل الرئيس بضعة انتصارات، إلا أن مبادئ الرأسمالية الأساسية سوف تصمد. إذا استمر الشخص في التصرف كرجل أعمال ذكي وفعل ما يفعله رجال الأعمال الأذكياء، فإن الحكومة سترحب به كشريك وستقدم له حوافز ضريبية لفعل أشياء تعجز الحكومة عن فعلها. وإذا كنت تفعل أشياء لتجنب دفع الضرائب فقط، فإن الحكومة ستلاحقك، كما ينبغي عليها.

كلمة ختامية

باختصار، تقدم الحكومة إعفاءات ضريبية لـ:

أرباب العمل: لأن الحكومة تحتاج إلى مزيد من الوظائف

الدائنين: لأن الدولار يعتبر دينًا حاليًّا

مستثمري العقارات: لأن الحكومة تحتاج إلى مزيد من المساكن

منتجي السلع: لأننا بحاجة إلى الغذاء والنفط

إذا لم يفعل المواطنون ما تحتاج الحكومة إلى إنجازه، فستكون لدينا شيوعية - نظام اقتصادي تتحكم فيه الحكومة في الاقتصاد.

ولهـذا السبـب لا تستطيـع شركة جنرال موتورز، المعروفـة أيضًا باسـم جافرنيمينت موتـورز إنتـاج سيـارة كهربائية موفـرة؛ ولم تستطـع شركـة سوليـنـدرا، التـي يفضلهـا "أوباما"، إنتاج لوحات شمسية.

درس الأب الغني

الضرائب هي أكبر نفقاتك.

يجب أن يشمل التعليم المالي دروسًا عن الضرائب، من يدفعها؟ ولماذا يحصل بعض الأشخاص على إعفاءات ضريبية؟

اسألوا أنفسكم هذه الأسئلة: لماذا تعتبر المساكن الحكومية بعضًا من أخطر المساكن في العالم؟ لماذا تتوقف أنشطة هيئة البريد الأمريكية؟ ما سبب فساد وغلاء وعدم كفاءة الرعاية الطبية؟ لماذا تفلس حكوماتنا؟ وللوصول إلى صميم الرسائل في هذا الكتاب: لماذا تفشل مدارسنا في تثقيف أبنائنا بالمعلومات التي يحتاجون إليها لاتخاذ اختيارات مسئولة وذكية فيما يتعلق بمالهم؟

واسألوا أنفسكم هذا السؤال: لو تولت الحكومة مسئولية شركات الطيران، فهل ستستمرون في ركوب الطائرات؟ ذلك أحد أسباب قيام الحكومة بتقديم حوافز ضريبية.

خطوات عملية للآباء

علموا أبناءكم أن ينظروا إلى الضرائب من وجهتي نظر.

رغم حقيقة أن الضرائب يمكن أن تفقر بعض الناس، فإنها يمكن أن تغني آخرين أيضًا.

إنها مسألة وجهة نظر، ففي كثير من الأحيان ينظر إلى الضرائب على أنها عقاب... عبء يعتبر في كثير من الأحيان أكبر نفقات الأسرة، وينظر الأغنياء للضرائب على أنها برنامج حوافز تقدمه الحكومة للشركات والأفراد الذين يفعلون ما تريد الحكومة أو تحتاج إلى فعله، وبعض من أنواع الأشياء التي تستحق حوافز هي خلق وظائف، وتوفير مساكن يسيرة التكلفة، والمبادرات المتعلقة بالطاقة.

ويمكن استكشاف محادثات وفرص تعلم أخرى لها علاقة بالضرائب عندما يكبر أبناؤكم بشكل كاف لفهم أنكم تقدمون إقرارًا ضريبيًّا كل عام. استعرضوا نسخة من إقراركم الضريبي مع أطفالكم... وبينوا لهم أين يتم تسجيل الدخل والنفقات، وبينوا أيضًا الجزء الذي يقدم تفاصيل عن الخصومات، وبينوا أيضًا لأطفالكم أرومة قسيمة

الراتب أو ملخص الخصومات من شيك الراتب الخاص بكم، فهذا سيساعدهم على فهم كيفية تمويل برامج مثل الضمان الاجتماعي وكيفية تحصيل ضرائب على الدخل والحكومة تحصل ضريبتها من الأجور الإجمالية والفرق بين تلك الأجور الإجمالية والراتب الصافي.

وإنني أشجعكم على تعليم أطفالكم الأوجه *الثلاثة* لعملة الضريبة ومساعدتهم على فهم الفروق.

وجهة نظر:

"العصي والحجارة قد تكسر عظامي لكن الكلمات لن تؤذيني مطلقًا".

وجهة نظر أخرى:

"قد تسبب الكلمات أذى أشد من العصي والحجارة".

وجهة نظر أخرى عن الكلمات

هناك درس مهم يتم تعليمه في المدارس الدينية هو:
"والكلمة صارت بشرًا وخيمًا بيننا".

الكلمات تصير بشرًا

في الحياة الواقعية، تصبح الكلمات بشرًا، وكل فئة اقتصادية لديها كلمات تشير إليها وتعرفها؛ فالأغنياء يستخدمون كلمات الطبقة الراقية، والطبقة الوسطى تستخدم كلمات الطبقة الوسطى، والفقراء يستخدمون كلمات الطبقة الدنيا. يقال إن "ما تفكر فيه تحصل عليه"، وأعتقد أن الشيء نفسه ينطبق على ما نقوله والكلمات التي نستخدمها.

الكلمات المفضلة للفقراء هي: "لا يمكنني تحمل تكلفته". ويقول الأغنياء: "كيف يمكنني أن أتحمل تكلفته؟" بتعبير بسيط، إذا أردت أن تغير حياتك، فغير كلماتك.

توضيح المسألة

المال يتكلم

كان الوالد الغني يقول غالبًا: "عندما يتكلم المال، يهرب بيان الميزانية"، وعلمنا أن المال له لغته الخاصة، لغة لا يتم تعليمها في المدارس. وكان ينصح قائلاً: "إن أردت أن تكون غنيًّا، فخصص الوقت لتعلم لغة المال".

وكان الوالد الغني يقول أيضًا: "عندما يتعلق الأمر بالمال، فهناك الكثير ... بيانات الميزانية الموجودة في الأرجاء". يعاني الملايين أزمة مالية لأنهم أنصتوا ... الكثير من بيانات الميزانية المالية، وتركز المدارس على لغة المعلمين التي تستعمل ... كلمات مثل الأفعال والتفاضل والتكامل والأسماء والتاريخ والكيمياء والفيزياء بدلا ... تعليم الأطفال لغة المال.

تلك الكلمات مهمة، لكنها تخفق في إعداد الطلاب لحياة المال الواقعية.

وكما قال "ألبرت أينشتاين":

"الفرق بين الغباء والعبقرية أن العبقرية لها حدود".

وهذه الأزمة المالية هي أزمة غباء غير محدود.

الكلمات يمكن أن تؤذي

هناك حكمة تقول: "العصي والحجارة قد تكسر عظامي، لكن الكلمات لن تؤذيني مطلقًا".

ليس هناك شيء بعيد عن الحقيقة، وقليلة هي الأشياء التي تؤثر في مستقبل الطفل أكثر من الكلمات، فالكلمات مؤثرة بشكل لا يصدق.

- كلمات يمكن أن تؤذي
- كلمات يمكن أن تشفي
- كلمات يمكن أن تغني
- كلمات يمكن أن تفقر
- كلمات يمكن أن تشجع
- كلمات يمكن أن تثبط
- كلمات يمكن أن تنقل الحقيقة
- كلمات يمكن أن تحدث ألمًا

تأثير الكلمات

تبدأ الكثير من المشكلات المالية بكلمات، فكثير من الناس يتعرضون لمشكلات مالية بسبب النصائح المالية السيئة، أو بيانات الميزانية المالية أو المساومة عل

طلبات خيالية، التي يقدمها الذين يعتقدون أنهم يخدمون مصالحهم بإخلاص، وفي كثير من الأحيان لا يكون الوضع على هذا النحو.

ما المقصود *بالمساومة على طلبات خيالية؟* المساومة على طلبات خيالية هي عندما يقول مندوب المبيعات (أو مندوبة المبيعات) أي شيء لعقد صفقة البيع، فإن كان العميل يرغب في سماع أن ماله سيزيد في صندوق الاستثمار التعاوني فإن مندوب المبيعات سيقول: "لقد حققت صناديق الاستثمار التعاونية ربحًا قدره ٨٪ سنويًا في المتوسط. قد لا يخبرونك بأن تلك المكاسب حدثت خلال سنوات الازدهار بين ١٩٧٠ و٢٠٠٠، وقد يستخدمون كلمات ومعلومات لدعم كلامهم الترويجي - ويحذفون ما لا يدعمه، ويتمنون ألا يكون لدى العميل فهم مالي كاف ليلاحظ.

أحد أسباب تعرض صناديق تقاعد حكومية كثيرة لمشكلات خطيرة هي أنهم يبنون توقعاتهم المستقبلية على ارتفاع سوق الأوراق المالية بنسبة ٨٪ في المتوسط، وعند الحديث عن بيانات الميزانية المالية سيشعر الكثير من الموظفين الحكوميين بالاستياء لأنهم لا يفهمون الكلمات المالية.

أمثلة أخرى للمساومة على طلبات خيالية:

"منزلك أصل".

"التنوع هو طريقة لتقليل الخطورة".

"استثمر على المدى الطويل في محفظة متنوعة من الأسهم والسندات وصناديق الاستثمار التعاونية".

يسيء الكثيرون فهم هذه الكلمات ويحسبونها تعليمًا ماليًّا، لكنها ليست كذلك، وإنما في أغلب الأحيان تكون هذه الكلمات خطابات ترويجية مستترة في صورة تعليم مالي. وعندما يقول لك سمسار عقاري: "منزلك أصل وهو أكبر استثماراتك"، فإنه ربما يقول لنفسه: "اشتر هذا المنزل، فأنا بحاجة إلى العمولة".

إذا نصحك مخطط مالي "بالاستثمار على المدى الطويل"، فربما كأنه يقول لك بالضبط: "أرسل إليَّ شيئًا كل شهر فأنا بحاجة إلى العمولة، وعندما تتقاعد سأكون قد تركتك منذ فترة طويلة".

عندما ينصحكم المخططون الماليون "بالتنويع"، فإنهم في الحقيقة ينصحونكم "بوضع أصول إضافية في المحفظة تزيد مبادلة الخطورة والعائد"، وهم يقولون في

الحقيقة: "اشتروا منتجات مختلفة لأننا لا نعرف أي من المنتجات سيكون أداؤها، وأي منها سيفشل: "لكننا نحصل على عمولة عليها جميعًا)".

أسوأ شيء أنه حتى عندما يعتقد الناس أنهم ينوعون، فإن معظمهم لا يفعل ذلك، وعندما ينوع المستثمر العادي، فإنه يميل إلى التنويع في نطاق فئة الأصول نفسها فقد يشتري صناديق استثمار تعاونية عالية النمو، صناديق استثمار تعاونية في الأسواق الناشئة، وصناديق استثمار تعاونية في السندات جميعها في نطاق فئة الأصول نفسها لكنها من الناحية الفعلية ليست متنوعة؛ لأن جميع الاستثمارات في وسيلة الاستثمار نفسها، وهي صناديق الاستثمار التعاونية.

عندما ينصحك مصرفي "بادخار المال"، فإنه يقول لك أيضًا: "لكي أعطيك بطاقة ائتمان وربما قرضًا إسكانيًا"، وتذكروا أن المصارف لا تجني مالاً من المدخرات وإنما تجني المال من الدَّين.

النصائح المالية في مقابل التعليم المالي

تبدأ المشكلات المالية عندما تختلط *النصائح المالية*، الكلام الترويجي أو بيان الميزانية، *بالتعليم المالي*، ويعتقد الكثيرون أن *النصيحة* والتعليم يؤديان المعنى نفسه لكنهما ليسا كذلك.

- طلب النصيحة معناه: "أخبرني ماذا أفعل".
- طلب العلم معناه: "أخبرني بما ينبغي أن أدرسه لكي أتعلم ما يجب عليَّ فعله".

الفرق بين *التعليم* و*النصيحة* قد يبدو ضئيلاً، لكن الفروق الضئيلة يمكن أن يكون لها أثر كبير طوال حياة الشخص، وإن كان كل ما تعلمته هو أن تسلم مالك لمندوب مبيعات، فأنت *عميل* وليس *شخصًا حاصلاً على تعليم مالي*.

عندما تم الكشف عن سلسة بونزي الخاصة بـ "بيرني مادوف"، تعرض الكثيرون لصدمات مالية هائلة، وربما كان الأسوأ بكثير من خسارة المال هو أنهم كسبوا القليل جدًّا في طريق التعليم المالي.

شجعنا الوالد الغني أنا و "مايك" على ارتكاب أخطاء بمالنا ولكن بنية صادقة، وكان يقول: "إن ارتكبت الخطأ فإنك ستتعلم منه، وإن ارتكب مستشارك المالي الخطأ فأنت لم تتمتع بذكاء كبير في اليوم الذي سلمت فيه مالك".

أخبرني ماذا أفعل بمالي

أحد الأسئلة التي تطرح عليَّ مرارًا وتكرارًا هو: "لديَّ ١٠٠٠٠ دولار فماذا يجب أن أفعل بها؟".

ويكون ردي: "أول شيء سأفعله هو أن أهدأ، فلا تدع العالم يعرف أنك تمتلك مالاً وتريد استثماره ولا تعرف ماذا تفعل به، وإن سألت مستشارين ماليين عما تفعله بمالك فإن إجابتهم ستكون متماثلة: "اعهد بمالك لي".

خطط تقاعد الموظفين

تعتبر خطط تقاعد الموظفين أسوأ بكثير. عندما يتم توظيف الموظف، يقدم له مدير الموارد البشرية استمارة ويقول: "اختر صندوق استثمار تعاونيًا لمساهماتك في صندوق التقاعد".

قد يكون من الأفضل أن ينصح الموظف فقط بالقول: "اذهب إلى لاس فيجاس واقض وقتًا رائعًا بمالك، فربما تربح، وعلى الأقل لو ربحت هناك فستحتفظ بنسبة ١٠٠٪ من مالك".

تحدثت في فصل سابق عن "جون بوجل"، مؤسس فانجارد، الذي حذر المستثمرين من أنهم يعرضون ١٠٠٪ من الاستثمار في صندوق الاستثمار التعاوني، ويتحملون ١٠٠٪ من المخاطرة، لكنهم يحصلون على ٢٠٪ فقط من المكسب، إن كانت هناك أية مكاسب، بينما يحتفظ صندوق الاستثمار التعاوني بنسبة ٨٠٪ من أية مكاسب تجنيها عن طريق الرسوم المسرودة في الشروط والأحكام.

والأسوأ من ذلك كله، أنه حتى إن خسرت المال، فربما تضطر إلى دفع ضرائب على مكاسب رأس المال مكاسب لم تحصل عليها قط، فكيف يحدث هذا؟ فلنقل مثلاً إن صندوقًا يضم مليوني سهم لشركة س ص ع والتي قامت بشرائها منذ ١٠ سنوات، ومن أجل تحقيق أهداف هذا المثال لنقل مثلاً إن الأسهم ارتفعت من ١٠ دولارات للسهم إلى ٥٠ دولارًا للسهم، ثم تقوم بشراء صندوق الاستثمار التعاوني. بعد يومين، تنهار السوق ويتحتم على صندوق الاستثمار التعاوني أن يبيع شركة س ص ع لزيادة رأس المال ليستطيع النجاة، وأنت كصاحب أسهم جديد يجب أن تدفع ضريبة مكاسب رأس المال على المكسب البالغ ٤٠ دولارًا - مكسب لم تستمتع به مطلقًا ولم تر عائدًا عليه.

قد يطلق على سوق الأوراق المالية سلسلة بونزي المعتمدة حكوميًا، ويحصل المساهمون القدامى على مالهم ويدفع المساهمون الجدد الضرائب، ولذلك السبب

يقول المستشارون الماليون: "استثمر على المدى الطويل وقم بالتنويع"، المساومة على طلبات خيالية... مرة أخرى.

لأكون منصفًا، في أي وقت يستثمر الشخص للحصول على مكاسب رأس مال، ويشتري بسعر منخفض ويبيع بسعر عال، يمكن أن تعتبر المعاملة سلسلة بونزي. السبب الذي يدفع الكثيرين للاعتقاد أن الاستثمار عرضة للمخاطر هو أن معظم الناس يستثمرون للحصول على مكاسب رأس مال. وعندما فشل "المضاربون المتقلبون" في العقارات بعد انهيار سوق العقارات، كانوا يستثمرون للحصول على مكاسب رأس مال. ويقوم الملايين اليوم بشراء الذهب والفضة، على أمل أن تواصل الأسعار ارتفاعها، وذلك استثمار أيضًا للحصول على مكاسب رأس مال.

نظرية الاستثمار الأكثر حماقة

هناك نظرية في عالم الاستثمار تعرف بـ "نظرية الاستثمار الأكثر حماقة". في أي وقت يستثمر الشخص للحصول على مكاسب رأس مال، فإنه ينتظر قدوم "الأكثر حماقة"، شخص أكثر حماقة منه... شخص مستعد لأن يدفع أكثر مقابل شيء ما- حصص من الأسهم، ملكية عقارية، أو عملة فضية، وعلى حساب تكرار نفسي أقول: لهذا السبب يعتقد الكثيرون أن الاستثمار عرضة للمخاطر. وعندما يستثمر الناس للحصول على مكاسب رأس مال، وذلك ما يفعله أغلبية المستثمرين، فإنهم الأكثر حماقة، يأملون في قدوم شخص أكثر حماقة منهم.

لهذا السبب تحظى الكلمات بأهمية. لاحقًا في هذا الكتاب، سوف أشرح الفرق بين الاستثمار للحصول على *مكاسب رأس مال* (في انتظار لقدوم الأكثر حماقة) والاستثمار للحصول على *تدفق نقدي*.

قصتي

الإوزة التي تبيض ذهبًا

عند شرح الفرق بين مكاسب رأس المال والتدفق النقدي لفتى صغير، فإنني أستخدم غالبًا القصة الخرافية التي بعنوان *الإوزة التي باضت ذهبًا* من تأليف إيسوب، فالشخص الذي يستثمر للحصول على مكاسب رأس مال سيقوم ببيع الإوزة، والشخص الذي يستثمر للحصول على تدفق نقدي، على الجانب الآخر، سيغذي الإوزة ويعتني بها ويبيع البيض الذهبي.

المفارقة هي أنك تدفع ضرائب أقل بكثير، وأحيانًا بنسبة صفر في المائة، عندما يكون لديك بيض ذهبي، بينما تدفع نسبة أعلى من الضرائب عندما تأكل إوزة مشوية.

بما أن معظم الخبراء الماليين هم مندوبو مبيعات، وليسوا مستثمرين حقيقيين، فإنهم يبيعون الإوزة.

وبما أن معظم البالغين لا يعرفون الفرق بين كلمتي *مكاسب رأس مال* وتدفق نقدي، لذا فهم يعتقدون أن الاستثمار هو شراء الإوز وبيعه، ومعظمهم لا يعرفون كيف يستثمرون للحصول على بيض ذهبي. المفارقة أنه من الأرجح أن المستثمر سيدفع ضرائب أقل، أحيانًا صفر في المائة، عند بيع البيض الذهبي، ويحتفظ بالإنتاج (الإوزة) الذي يقدم تدفقًا ثابتًا للمنتجات (البيض الذهبي) من أجل بيعها.

ولهذا السبب تعتبر الكلمات وتعلم لغة المال جزأين مهمين من تعليم طفلك.

الخطة المالية الكبرى

لقد كان من المفاجئ لي دائمًا أنه عندما يتعلق الأمر بالمال، ينتظر معظم الناس أن يقال لهم ما يجب عليهم فعله، ولقد توصلت إلى الاعتقاد أن سبب ذلك هو عدم تلقيهم تعليمًا ماليًّا في المدرسة، وهذا بالضبط ما تريده المصارف الكبرى وصناعة الخدمات المالية؛ لأن جهلك المالي هو جزء من *خطتهم* المالية الكبرى.

يطلب معظم الناس نصائح مالية من سماسرة، مندوبي مبيعات مثل سماسرة الأسهم والعقارات والتأمين إضافة إلى المخططين الماليين أشخاص يستفيدون من توجيه *نصائح* مالية بدلاً من *التعليم* المالي.

لذلك السبب كان الوالد الغني يقول غالبًا:

"سبب تسميتهم بالسماسرة هو أنهم أكثر إفلاسًا منك".

ويقول "وارين بافيت":

"وول ستريت هي المكان الوحيد الذي يذهب إليه
الناس وهم يستقلون سيارات رولز رويس للحصول على نصائح من الذين
يستقلون القطار النفقي".

صدق أو لا تصدق، يستغرق الأمر ما يصل إلى سنتين للحصول على رخصة في العلاج بالتدليك، ويستغرق الأمر شهرين لتصبح مستشارًا ماليًّا.

ولذلك السبب من المهم أن يبدأ الوالدان التعليم المالي لطفلهما مبكرًا، والطفل بحاجة إلى معرفة الفرق بين النصيحة المالية والتعليم المالي، الفرق بين إخباره بما يجب عليه فعله بماله في مقابل معرفته بما يجب عليه فعله بماله.

مفردات مالية

إذا كنت تخطط للعمل في ألمانيا، فتعلم اللغة الألمانية سيكون معينًا لك. وإذا أردت أن تصبح طبيبًا، فعليك أن تتعلم لغة الطب، وإذا كنت تريد ممارسة كرة القدم، فسيجب عليك أن تتعلم لغة كرة القدم. عندما التحقت بالمدرسة لأتعلم أن أكون ضابط سفينة، كان عليَّ أن أتعلم لغة الملاحة، وعندما التحقت بكلية الطيران، بدأ تعلمي بتعلم لغة الطيران.

لغة المال

علمنا الوالد الغني أنا وابنه لغة المال، بدءًا من سن التاسعة، وعلمت "كيم" لغة المال، وبتلك الطريقة تقاعدنا أنا و "كيم" في فترة مبكرة من حياتنا حتى يتسنى لنا حينئذ أن نواصل عملنا في الحياة كمدافعين عن التعليم المالي.

ابتكرت أنا و "كيم" ألعاب *CASHFLOW* حتى يتسنى للآباء التعلم وتعليم أبنائهم لغة المال.

الأخبار الجيدة أن هناك سبع كلمات أساسية فقط متعلقة بالمال يجب تعلمها. وعندما تتقن تلك الكلمات السبع فإن مفرداتك المالية ستزداد وسوف تفكر بطريقة مختلفة وسوف تتغير رؤيتك للعالم. عن طريق لعب *CASHFLOW*، سوف يتعلم طفلك الفرق بين الإوزة والبيض الذهبي، بين *مكاسب رأس المال والتدفق النقدي*، فإذا فهم الفرق *بين هذين* المصطلحين الماليين فقط فإنه سيميل كفة الميزان لصالحه ويجعل الفرص في مستقبل أكثر أمنًا في صالحه. وإن تعلم الأطفال جميع المصطلحات المالية السبعة، فمن يدري إلى أي مدى سيصلون في الحياة؟ فقد لا يحتاجون مطلقًا إلى وظيفة، وقد يختارون القبول بالوظيفة للحصول على خبرة وليس لحاجتهم إلى راتب، وقد يصبحون أرباب عمل بدلاً من موظفين، وقد يصبحون رأسماليين حقيقيين بدلاً من رأسماليين إداريين.

بطاقة التقييم المدرسي الخاصة بك في الحياة الواقعية

مرسوم أدناه البيان المالي من لعبة *CASHFLOW*، ولعبة *CASHFLOW* الحقيقية تتم ممارستها في البيان المالي، وبيانك المالي هو بطاقة التقييم المدرسي الخاصة بك في الحياة الواقعية، بطاقة التقييم المدرسي التي سيطلبها المصرفي منك. ومن خلال ممارسة اللعبة بشكل متكرر، ستبدأ أنت وطفلك في إتقان الكلمات السبع الأساسية المتعلقة بالمال التي هي أساس المفردات المالية.

المهنة

اللاعب

الهدف: الخروج من سباق الجرذان والدخول إلى المسار السريع عن طريق زيادة **دخلك السلبي** ليكون **أكبر** من **النفقات الإجمالية**

بيان الدخل

الدخل	الوصف	التدفق النقدي
الراتب:		
الفائدة/حصص الأرباح		
العقارات/التجارة		

المراجع

(الشخص الذي عن يمينك)

الدخل السلبي: بالدولار
(التدفق النقدي من الفائدة/حصص الأرباح+ العقارات/التجارة)

إجمالي الدخل: بالدولار

النفقات	
الضرائب:	
قسط الرهن العقاري:	
قسط قرض الكلية:	
قسط قرض السيارة:	
قسط بطاقة الائتمان:	
الدفع بالتجزئة:	
نفقات أخرى:	
نفقات الطفل:	
قسط القروض:	

عدد الأطفال:
(ابدأ اللعبة ب ـ 0 أطفال)
لكل نفقة طفل: بالدولار

إجمالي النفقات: بالدولار

التدفق النقدي الشهري (يوم السداد): بالدولار نفقات الطفل: (إجمالي الدخل - إجمالي النفقات)

بيان الميزانية

الأصول		
المدخرات:		
الأسهم/الأموال/شهادات الإيداع:	من الأسهم:	التكلفة/السهم
العقارات/التجارة	دفعة مبدئية:	التكلفة:

الالتزامات	
الرهن العقاري:	
قروض الكلية:	
قروض السيارة:	
بطاقات الائتمان:	
دين التجزئة:	
العقارات/التجارة:	الرهن العقاري/الالتزام
القرض	

يبدأ أساس المفردات المالية بكلمات الدخل، النفقات، الأصول والالتزامات... العناصر الرئيسية للبيان المالي.

إذا لم يفهم الشخص كلمة أو أكثر من هذه الكلمات الأساسية الخاصة بالمال فحياته يمكن أن تتدمر من الناحية المالية. على سبيل المثال، يتعرض الملايين إلى لمشكلات لمجرد أنه قيل لهم: "منزلكم أصل"، بينما يرى معظم الناس أن منزلهم التزام. ويعاني آخرون مشكلات لأنهم قيل لهم: "احصلوا على وظيفة"، لكنهم لم يفهموا أنواع الدخل الثلاثة المختلفة الدخل العادي، والاستثماري، والسلبي، والدخل الذي يأتي من الوظيفة هو دخل عادي وتفرض عليه أعلى نسب ضرائب.

تحتوي اللغة الإنجليزية على أكثر من مليون كلمة، ويجيد الشخص العادي ما بين ١٠٠٠٠ و ٢٠٠٠٠ كلمة، مما يعني أن هناك دائمًا متسعًا لزيادة الذكاء فيما يخص بالمفردات ولغة المال.

كلمات المال السبع

الأخبار الجيدة هي أن أهم كلمات المال السبع الأساسية هي كلمات قد تكون مألوفة لك بالفعل، فجميعها يتم تعليمها في ألعاب *CASHFLOW*، والكلمات هي:

الدخل: كما تناولنا من قبل، هناك ثلاثة أنواع أساسية للدخل العادي، الاستثماري، والسلبي. وهذا مثال لكيفية ازدياد مفرداتك المالية من خلال الكلمات الأساسية وفهمها.

النفقات: النفقات أو الالتزامات تخرج المال من جيبك. والضرائب هي أهم النفقات لدى معظم الناس. وهناك نفقات نمطية أخرى مثل السكن، المأكل، الملبس، الرعاية الطبية، التعليم والترفيه.

الأصول: الأصول تضع المال في جيبك. وهناك أربعة أصول أساسية، أربع فئات أساسية للأصول.

مشروعات تجارية

قام كثير من أغنى الأشخاص في العالم بإنشاء مشروعات تجارية في الربع B أشخاص مثل "ستيف جوبز"، و"بيل جيتس"، و"لاري إليسون" و"ريتشارد برانسون"، و"لاري بيدج". ويعتبر إنشاء مشروع تجاري في الربع B أمرًا صعبًا للغاية ويتطلب أعلى مستويات من التعليم المالي. فإن كنت ناجحًا فالأرباح مستنفذة من هذا العالم بالمعنى الحرفي.

تتطلب المشروعات التجارية في الربع B من صاحب المشروعات أن يتعلم لغات متعددة. على سبيل المثال، ربما يجب على صاحب المشروعات أن يتحدث لغة القانون، المحاسبة، الهندسة، التسويق، المبيعات، تكنولوجيا المعلومات، القيادة، وأكثر من ذلك، ويجب عليه ألا يتحدث كل هذه اللغات بطلاقة، وإنما يجب عليه أن يتحدث ويفهم بعض الكلمات المهمة في كل مهنة تدعم نجاح العمل التجاري.

في أغلب الأحيان، تعلم المدارس الأطفال أن يكونوا متخصصين وأن يتعلموا المزيد والمزيد عن أشياء أقل، أما أصحاب المشروعات فلابد أن يكونوا ممارسين عامين، مما يعني أنهم لابد أن يتحدثوا شيئًا يسيرًا من لغات مهنية مختلفة متعددة.

أحد الأسباب التي تجعل الطلاب "الممتازين" لا ينجحون كمبادري أعمال هو أنهم يتسكعون مع متخصصين آخرين. على سبيل المثال، يتسكع المعلمون مع المعلمين، ويقضي الأطباء وقتهم مع أطباء آخرين، وكان والدي الفقير يقضي ٩٠٪ من ساعات عمله مع المعلمين، وكان والدي الغني يقضي ٩٠٪ من وقته في العمل مع طلاب "ممتازين" مثل المصرفيين، والمحاسبين، والمحامين، والمهندسين المعماريين، والمقاولين، والحاصلين على شهادات ماجستير في إدارة الأعمال.

بعد الجامعة، يواصل العديد من الطلاب "الممتازين" دراساتهم العليا ويلتحقون بكليات مهنية، مثل كلية الطب، كلية الحقوق، أو كلية طب الأسنان. بعد التخرج، ينضمون إلى الأطباء أو المحامين أو أطباء الأسنان الآخرين في العمل، ويصبحون أكثر تخصصًا وأكثر عزلة وأقل قدرة على التواصل مع الأشخاص الآخرين والمهن الأخرى.

تتمثل بعض مزايا امتلاك مشروع تجاري في الربع B في فرص تكوين ثروة ضخمة، والوصول إلى نطاق ومدى عالمي، والحصول على مزايا ضريبية، والميزة الكبرى هي تحدث لغات متعددة، تحدث لغات الكثير من المهن المختلفة.

عقارات

العقارات هي ثاني أصعب فئات الأصول، وهي تتعلق بالدَّين، والدين له لغة خاصة به، وتتطلب العقارات مهارتي إدارة الأملاك والتعامل مع الناس.

أكبر مزايا العقارات هي الدَّين والضرائب، والعيب هو إدارة الأملاك. بمعنى آخر، الحصول على القرض هو الجزء السهل، وإدارة الأملاك بشكل جيد ومربح هو الجزء الصعب؛ لأن إدارة الأملاك تتحدث لغة مختلفة وفيها يتعرض معظم المستثمرين العقاريين المبتدئين لمشكلات.

الميزة في كونك مستثمرًا عقاريًّا محترفًا هي أنك يمكنك الاستثمار للحصول على كل من دخل رأس مال وتدفق نقدي وتدفع ضرائب أقل، إن دفعت شيئًا. (ستعرفون المزيد عن ذلك في فصول قادمة).

أصول ورقية

الورق هو فئة الأصول التي يمتلكها العامة، وميزة الأصول الورقية أن الهواة يمكنهم الاشتراك فيها بسهولة؛ هذا لأن الأصول الورقية مثل الأسهم وصناديق الاستثمار التعاونية والسندات والصناديق المرتبطة بمؤشرات والتي يمكن تداول وحداتها كأسهم في البورصة "قابلة للقياس"، مما يعني أن المستثمر الجديد يمكنه أن يبدأ بـ ١٠٠ دولار بنفس سهولة الـ ١٠٠٠٠٠ دولار.

هناك مزايا ضريبية محدودة للمستثمرين في الأصول الورقية. على سبيل المثال، إذا كان الشخص يستثمر في العقارات عن طريق أصل ورقي مثل صندوق استثمار عقاري، فإنه سيخسر المزايا الضريبية ومزايا الدين المقدمة للمستثمرين العقاريين الحقيقيين، وينطبق الشيء نفسه على الاستثمار في السلع عن طريق أصول ورقية مثل الصناديق المرتبطة بمؤشرات ويمكن تداول وحداتها كالأسهم في البورصة.

إن كنت تعرف شركة ذا ريتش داد The Rich Dad، فأنت تعلم أننا لا نبيع استثمارات، وسوف تجد في السوق الكثير من المؤسسات التي تقدم برامج مالية، لكنها في الغالب برامج تدربك على استخدام خدماتها المالية وشراء منتجاتها المالية. بمعنى آخر، في أغلب الأحيان لا تكون برامجهم المالية أكثر من كلام ترويجي مستتر أو مساومات على طلبات خيالية... يطلق عليها أيضًا "نشاط تسويقي رائد".

ليس هناك ضير في البيع وخطابات الترويج، فهذه رأسمالية وأنا أؤيد الرأسمالية. في بيئة الرأسمالية الحقيقية كلمات التحذير هي ***caveat emptor***، وهي باللاتينية معناها "احترس أيها المشتري"، وهذا يوصل

المغزى من سبب كون *التعليم* المالي أهم من *النصائح* المالية، والتعليم الحقيقي يجب أن يجعلك أكثر وعيًا بالعالم من حولك.

سلع

السلع هي الضروريات الأولى في الحياة، وتضم هذه الفئة النفط، الفحم، الذهب، الفضة، والغذاء مثل الذرة، فول الصويا، لحم أمعاء الحيوانات، وما إلى ذلك، وكل سلعة لها لغة خاصة بها.

وهناك مزايا ضريبية كبيرة لسلع مثل النفط والغذاء.

وطالما أن الحكومة تطبع نقودًا، فإنني أقوم بادخار الذهب والفضة بدلاً من النقود الزائفة.

أي فئة من فئات الأصول هي الأفضل لك؟

بتعبير بسيط، إذا أردت أن تكون مبادر أعمال، فأول أصلين العمل التجاري والعقارات ربما يكونان الأفضل لك، وسوف تكتسب خبرة واقعية كبيرة عندما تصبح محترفًا في فئتي الأصول هاتين، وتتطلب هاتان الفئتان من الأصول تعليمًا ماليًا هائلاً ومرونة وتفانيًا.

وإن كنت لا تريد أن تكون صاحب مشروعات، فحينئذ ربما تكون الأصول الورقية والسلع أفضل لك.

وتعتبر الأصول الورقية والسلع، مثل العملات الذهبية والفضية، رائعة بالنسبة إلى الأشخاص الذين لديهم مهارات محدودة في تنظيم المشروعات. وبعبارات مالية، الأصول الورقية بالإضافة إلى الذهب والفضة "سائلة" للغاية، وهذا يعني أنه يمكن عقد معاملات الشراء والبيع فوريًا وإلكترونيًا، على مدار الساعة، في جميع أنحاء العالم.

ويجب ألا تكون لديك مهارات جيدة في التعامل مع الناس للاستثمار في الورق أو الذهب والفضة، ويميل الكثير من الطلاب "الممتازين" إلى تقديم أداء جيد في الأصول الورقية والسلع كالذهب والفضة؛ لأن المهارات الاستثمارية في هاتين الفئتين من الأصول مماثلة لمهارات الفصل المدرسي، حيث يمكنك أن تجلس أمام شاشة الحاسوب وتتاجر مع العالم بدون الاضطرار إلى التفاعل مع أشخاص آخرين، وهي بيئة ومجموعة مهارات مختلفة للغاية عن مهارات القيادة والمهارات الاجتماعية التي يجب على صاحب المشروعات أن ينميها.

الالتزامات: بتعبير بسيط، الالتزامات، مثل الرهن العقاري والقرض الجامعي ودين بطاقة الائتمان وأقساط السيارة، تخرج المال من جيبك على أساس منتظم. ويمتلك معظم الناس التزامات تكلفهم مالاً.

الهدف من لعبة *CASHFLOW* هو تعليمك كيف تمتلك التزامات *تربحك* مالاً.

على سبيل المثال، عندما أشتري ملكية مؤجرة، فإنه يتم تسديد الالتزامات مثل الضرائب والصيانة والرهن العقاري من إيراد الإيجار الذي يتم تحصيله من المستأجرين، وتتدفق الأرباح لي، المستثمر، لكن فقط إن كنت صاحب مشروعات كفئًا.

الدين: قد يكون الدين التزامًا وقد يكون أيضًا أصلاً؛ فإن أقرضت شخصًا ١٠ دولارات بفائدة قدرها ٥٪، فإن الدَّين سيكون أصلاً لي والتزامًا على المقترض.

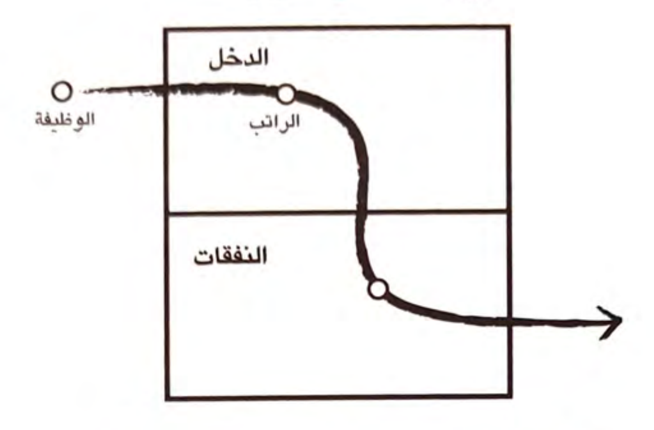
تعتبر لعبتا *CASHFLOW 101* و *202* اللعبتين الوحيدتين اللتين أدركهما واللتين تعلمان الاستفادة من الدين وأنواع الدفع المالي الأخرى، مثل الخيارات، وعقود خيارات الشراء، وعقود خيارات البيع، وعقود الخيارات المتوازنة، ويعتبر تعلم الاستفادة من الدَّين أو الخيارات لتصبح غنيًّا أفضلية غير عادلة غير معقولة.

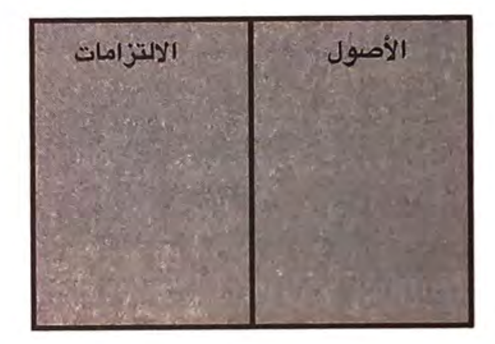
التدفق النقدي: وفقًا للوالد الغني، تعتبر كلمتا *التدفق والنقدي* أهم الكلمات المالية. وحتى تتعلم ملاحظة التدفق النقدي في البيان المالي، قد تواجه صعوبة في تمييز الأصول عن الالتزامات والنفقات عن الدخل.

أعتقد أن سبب نجاح كتاب *الأب الغني الأب الفقير* هو أنني استخدمت رسومات بيانية بسيطة حتى تتسنى للقراء "ملاحظة" التدفق النقدي.

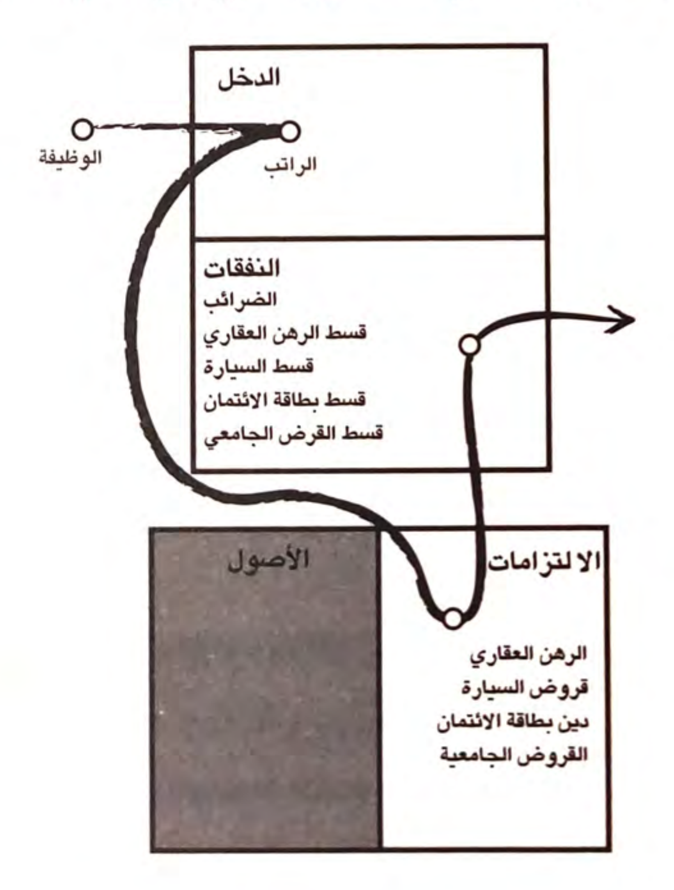
على سبيل المثال:

نموذج التدفق النقدي لشخص فقير:

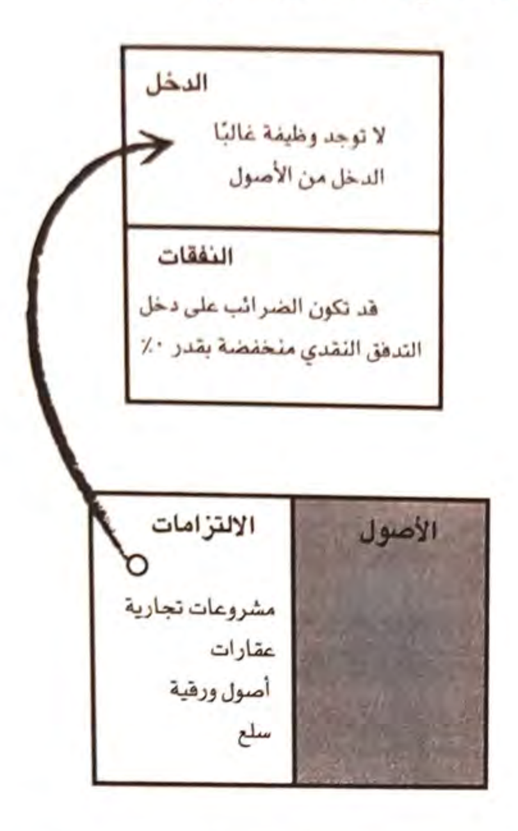




نموذج التدفق النقدي لشخص ينتمي إلى الطبقة الوسطى:



نموذج التدفق النقدي لشخص غني:



مكاسب رأس المال: تحدث مكاسب رأس المال عندما تزيد قيمة أحد الأصول. على سبيل المثال، إذا كانت الأسهم التي اشتريتها بسعر ١٠ دولارات للسهم يتم تداولها بسعر ١٥ دولارًا للسهم عند بيعها، فهناك مكسب رأس مال قيمته ٥ دولارات للسهم، الذي تفرض عليه ضرائب وفقًا لمعدل ضريبة مكاسب رأس المال.

وتبدو الصفقة كالآتي:

١٥٠٠ دولار	سعر البيع لكل سهم
١٠٠٠ دولار	سعر شراء أقل لكل سهم
٥٠٠ دولار	ربح مكاسب رأس المال
٠,٧٥ دولار	ضريبة مستحقة أقل على مكاسب رأس المال... بمعدل ١٥٪
٠,١٨ دولار	ضريبة مستحقة أقل لرعاية أوباما بنسبة إضافية ٣,٥٪
٤,٠٧ دولار	**التدفق النقدي الصافي الفعلي**

لو كانت الصفقة ١٠٠ سهم... فإن مكاسب رأس مالك ستكون ٥٠٠ دولار، والتزامك الضريبي التقريبي سيكون ١٠٠ دولار (٩٢,٥٠ دولار) أو تقريبًا خمس الربح الذي تجنيه.

١٥٠٠ دولار	سعر البيع لكل سهم
١٠٠٠ دولار	سعر شراء أقل لكل سهم
٥٠٠ دولار	ربح مكاسب رأس المال
٧٥ دولارًا	ضريبة مستحقة أقل على مكاسب رأس المال... بمعدل ١٥٪
١٧,٥٠ دولار	ضريبة مستحقة أقل لرعاية أوباما بنسبة إضافية ٣,٥٪
٤٠٧,٥٠ دولار	**التدفق النقدي الصافي الفعلي**

مراجعة: الاستثمار للحصول على مكاسب رأس مال هو شراء الإوزة وبيعها.

الاستثمار للحصول على تدفق نقدي هو استثمار في الإوزة التي تبيض ذهبًا... ثم بيع البيض.

المال يتكلم

إذا فهمت ما يقوله المال لك، فإن ذكاءك المالي سيزيد.

يمكن أن تكون كلمة دين جيدة وسيئة على السواء، فإن كان هناك شخص يدين لك بمال فذلك جيد. وإن كنت تدين بالمال لشخص آخر ولا تستطيع تسديده فذلك سيئ، واستيعاب كلا الوجهين يزيد ذكاءك.

وقد عبر "إف. سكوت فيتزجيرالد" عن ذلك بشكل أفضل:

"اختبار الذكاء الممتاز هو القدرة على استيعاب فكرتين متعارضتين في الوقت نفسه، مع الاحتفاظ بالقدرة على الأداء".

مأزق يتضمن تريليونات الدولارات

في عام ٢٠٠٠ كان الدين القومي للولايات المتحدة ٥,٥ تريليون دولار. وبحلول عام ٢٠١٢ زاد إلى ١٦,٥ تريليون دولار، فما المحطة التالية ٢٠ تريليون دولار؟

لأعطيكم فكرة عن مقدار التريليون دولار فقط، تخيلوا هذا: إذا بدأت في إنفاق مليون دولار كل يوم منذ ٢٠٠٠ عام أو يزيد، فلن تكون قد أنفقت تريليون دولار. مثال آخر لكيفية فهم ما يمثله التريليون دولار هو: إذا بدأت في إنفاق دولار في كل ثانية، فإن الأمر سيستغرق أكثر من ٣١ سنة لإنفاق تريليون دولار.

ولقد راكمت حكومة الولايات المتحدة دينًا يبلغ أكثر من ١٦,٥ تريليون دولار ومن المتوقع أن يصل الدين إلى ٢٠ تريليونًا في السنوات القادمة، وهذا هو عبء الدين الذي يتوقع أن يحمله طفلك، وفي رأيي أن هذا الوضع يعبر عن مستوى "الذكاء الممتاز" بين قادتنا في واشنطن.

مستقبل طفلك

قارن بين السبع كلمات الأساسية الخاصة بالمال وبين المفاهيم السبعة الأساسية للمدرسة التقليدية.

كلمات التعليم الأكاديمي	كلمات التعليم المالي
اذهب إلى المدرسة	الدخل
احصل على وظيفة	النفقات
اعمل بجهد	الأصول
ادخر المال	الالتزامات
تخلص من الدين	الدين
اشتر منزلاً	التدفق النقدي
مول خطة تقاعد	مكاسب رأس المال

إذا وضعنا في الاعتبار الغوريلات الأربع التي تزن ٨٠٠ رطل التي تواجه الأطفال اليوم، فأي طفل ستكون لديه فرصة أفضل لتقديم أداء جيد، الطفل الذي لديه فقط لغة المدرسة أم الطفل الذي يتعلم أيضًا لغة المال؟

كلمات "ألبرت أينشتاين" للطلاب:

من كلمات "ألبرت أينشتاين":

"التعليم هو ما يبقى بعد أن ينسى المرء ما تعلمه في المدرسة".

وتلك هي طريقته في التعبير عن أن التعليم بالنسبة لبعض الناس "يدخل من أذن ويخرج من الأخرى".

لقد درست التفاضل والتكامل لثلاث سنوات، ولم أستخدمه مطلقًا في الحياة الواقعية ولا أعرف كيف أحل أية مسألة اليوم باستخدام التفاضل والتكامل.

يترك معظم الطلاب المدرسة ولديهم هذه الخطة: "سوف أحصل على وظيفة عالية الراتب وذات مزايا جيدة، وسأدخر المال، وسأعيش على أقل من إمكانياتي

المادية، وأشتري منزلاً، وأتخلص من الدين، وأستثمر في خطة التقاعد الخاصة بي". وتتجسد هذه الكلمات في صورة بشر وتصبح حقيقية أو واقعية عندما يواجهون الغوريلات التي تزن ٨٠٠ رطل.

إذا فهم طفلك تعريفات السبع كلمات الأساسية الخاصة بالمال فهمًا تامًّا، فسيكون لديه أساس راسخ يمكن أن تنمو عليه مفرداته المالية، وتذكروا أن الكلمات هي أساس الذكاء المالي.

درس الأب الغني

قال الوالد الغني: "البيان المالي هو مركز عالم المال، تمامًا كما أن الشمس هي مركز النظام الشمسي".

وقال أيضًا: "إن كان الأب يمتلك بيانًا ماليًّا ضعيفًا، فإن العائلة بأكملها ستعاني. وإن كانت الشركة تمتلك بيانًا ماليًّا ضعيفًا، فسيعاني الموظفون. وإن كانت الدولة تمتلك بيانًا ماليًّا ضعيفًا، فسيعاني المواطنون".

الكلمات تصبح بشرًا

عندما يلعب الأطفال ألعاب *CASHFLOW*، فإنهم سيلاحظون أنهم يستخدمون جسمهم وعقلهم وعواطفهم عندما يمارسون اللعبة، وهم يحولون كلمات المال السبع الأساسية إلى بشر عقليًّا وبدنيًّا وعاطفيًّا كلما باعوا أو اشتروا شيئًا.

والأمر يشبه ركوب الدراجة: عندما تتعلم الركوب، تستطيع الركوب إلى الأبد، وينطبق الشيء نفسه على الفهم الأساسي لكلمات المال الرئيسية.

كلمات، تعريفات، وعلاقات

من خلال ممارسة لعبة *CASHFLOW*، يتعلم اللاعبون أكثر من مجرد تعريف الكلمات، فإنهم يتعلمون *العلاقات* بين الكلمات. على سبيل المثال، إذا اشترى شخص ما أصلاً، فإنه سيلاحظ على الفور كيف أن الأصول تزيد دخله. وإن اشترى التزامًا، فإنه سيلاحظ أن دخله ينخفض، فهم العلاقات بين الكلمات والتعريفات أكثر تأثيرًا بكثير من مجرد حفظ التعريفات عن ظهر قلب.

واليوم، البيانات المالية للولايات المتحدة واليابان وإنجلترا وفرنسا سيئة للغاية ومليئة بالسرطانات الاقتصادية، وأفضل طريقة لحمايتك أنت وعائلتك من هذا المرض القاتل هي امتلاك بيانات مالية شخصية ذات وضع جيد.

خطوات عملية للآباء

ناقشوا تأثير الكلمات وسبب أهمية الكلمات التي نستخدمها

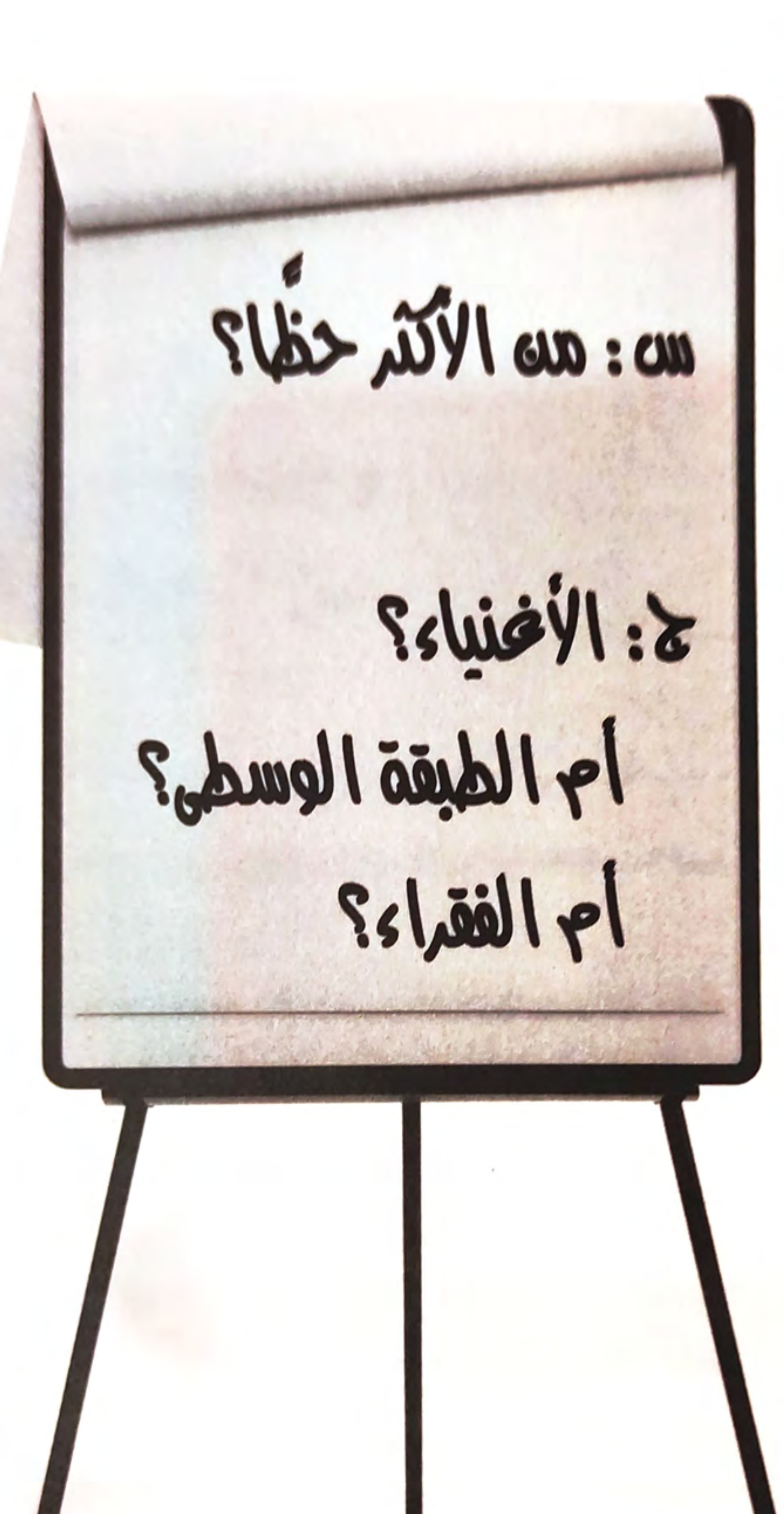
نهانا والدي الغني أنا وابنه عن قول: "لا يمكنني تحمل تكلفته". وقال الوالد الغني: "الفقراء يقولون "لا يمكنني تحمل تكلفته أكثر من الأغنياء". وفي عائلتي: "كانت جملة "لا يمكنني تحمل تكلفته" تستخدم بشكل متكرر.

الكلمات لديها القوة التي تقوي الناس... أو تدمرهم، ويمكنها التشجيع والتمكين: ويمكنها التحطيم والتثبيط، ويظهر سحر الكلمات إن كانت حرة ونحن لدينا القدرة على اختيار الكلمات التي نستخدمها.

ويمكن أن يبدأ توسيع مفردات طفلك المتعلقة بالمال في سن صغيرة وسوف يستمر طوال حياته أو حياتها. عندما تمارسون ألعابًا تدخل كلمات جديدة مثل أصول، التزامات، تدفق نقدي، مكاسب رأس مال خصصوا وقتًا لإيجاد التعريفات وفهم معناها، وشجعوا أطفالكم على استخدام الكلمات الجديدة في المحادثة اليومية.

وعندما يكبرون، احتفظوا بقاموس على مقربة واختاروا كلمة اليوم، وابحثوا عن الكلمة في القاموس، وناقشوا التعريف، واستخدموا الكلمة في محادثة ثلاث مرات يوميًا على الأقل.

وبمرور السنوات، سوف تصبح لغة المال جزءًا من مفردات عائلتك.


س: من الأكثر حظًا؟
ج: الأغنياء؟
أم الطبقة الوسطى؟
أم الفقراء؟

الجزء الثاني | الفصل الخامس عشر

وجهة نظر أخرى عن الحظ والمال

هذا الكلام يدل على معنى الحديث للنبي محمد يجعلني أتوقف وأفكر...

"قيمة المرء الحقيقية في الخير الذي يفعله في هذا العالم".

أعتقد أن العبرة بما نفعله بمواهبنا وهباتنا التي منحنا الله إياها وما إذا كنا نستخدمها في الأعمال الصالحة. إذن مَن الأكثر حظًّا؟ الأرجح أنهم الذين يقتسمون هباتهم - مواهبهم، وقتهم، أو ثروتهم - مع العالم.

توضيح المسألة

هناك كلام كثير في الكتب الدينية عن المال والثروة والدين والمصرفيين والكرم والطمع. في الحقيقية، يقال إن الكتب الدينية تحتوي على مقولات تتعلق بالمال أكثر من أي موضوع آخر.

المقولات التي تحظى بإعجاب أشخاص معينين لها علاقة كبيرة بوجه العملة الذي ينتمون إليه، وكيف يرون أنفسهم والعالم.

- يميل الفقراء إلى الاستماع إلى مقولات تتحدث عن شر المال.
- تميل الطبقة الوسطى إلى اتباع المقولات التي تتحدث عن الرضا والشكر على المال الذي يمتلكونه.

- يميل الأغنياء إلى اتباع المقولات التي تتحدث عن الحظ الطيب للأغنياء، والحظ العثر للفقراء.

بعض المقولات التي تتحدث عن الفقراء

فيما يلي بعض المقولات التي تتبادر إلى الذهن

"قال له الحكيم: "إن أردت أن تكون كاملاً فاذهب وبع أملاكك وأعط الفقراء، فيكون لك كنز في السماء، وتعال اتبعني".

فلما سمع الشاب الكلمة مضى حزينًا، لأنه كان ذا أموال كثيرة.

فقال الحكيم لتلاميذه: الحق أقول لكم: من الصعب أن يضحي شخص غني بماله من أجل الخير. وأقول لكم أيضًا: إن مرور جمل من ثقب إبرة أيسر من أن يضحي شخص غني بماله.

مقولة تتحدث عن الطبقة الوسطى

"إن سمعوا وأطاعوا قضوا أيامهم بالخير وسنيهم بالنعم".

مقولة تتحدث عن الأغنياء

"في يد الجاهل ثمن، لاقتناء الحكمة ولكن ليس لديه قدرة على فهمها؟".

مثل الهبات

ملحوظة: الهبة كانت مبلغًا كبيرًا من المال، واليوم ربما تكون ١٠٠٠٠٠ دولار أو حتى أكثر.

"وكأنما إنسان مسافر دعا خدمه وسلمهم أمواله، فأعطى واحدًا خمس وزنات، وآخر

وزنتين، وآخر وزنة، كل واحد على قدر طاقته، وسافر للوقت.

فمضى الذي أخذ الوزنات الخمس وتاجر بها، فربح خمس وزنات أخرى.

وهكذا الذي أخذ الوزنتين، ربح أيضًا وزنتين أخريين".

وأما الذي أخذ الوزنة فمضى وحفر في الأرض وأخفى فضة سيده.

وبعد زمان طويل أتى سيد أولئك الخدم وحاسبهم.

فجاء الذي أخذ الوزنات الخمس، وقدم خمس وزنات أخرى قائلاً: يا سيد، خمس وزنات سلمتني. وهذه خمس وزنات أخرى ربحتها فوقها.

فقال له سيده: نعما أيها العبد الصالح والأمين كنت أمينًا في القليل فأقيمك على الكثير. ادخل إلى فرح سيدك.

ثم جاء الذي أخذ الوزنتين وقال: يا سيد، وزنتين سلمتني. وهاتان وزنتان أخريان ربحتهما فوقهما.

قال له سيده: نعما أيها العبد الصالح الأمين كنت أمينًا في القليل فأقيمك على الكثير. ادخل إلى فرح سيدك.

ثم جاء أيضًا الذي أخذ الوزنة الواحدة وقال: يا سيد، عرفت أنك إنسان قاس، تحصد حيث لم تزرع، وتجمع من حيث لم تبذر، فخفت ومضيت وأخفيت وزنتك في الأرض. وها هي لك.

فأجاب سيده، وقال له : أيها العبد الشرير والكسلان، عرفت أنني أحصد حيث لم أزرع، وأجمع من حيث لم أبذر؟ فكان ينبغي أن تضع فضتي عند الصيارفة، فعند مجيئي كنت آخذ الذي لي مع الربح الذي تحقق! فخذوا منه الوزنة وأعطوها للذي له عشر وزنات.

السؤال

ما المقولات التي تنال إعجابك أكثر - المقولات الخاصة بالأغنياء، أم الفقراء، أم الطبقة الوسطى؟

قصتي

رغم أنني لست ملتزمًا بالروحانيات للغاية، فإن تعليمي الديني والروحاني أفادني بشكل جيد، فقد بث فيَّ الحياة وأرشدني خلال بعض الفترات الصعبة جدًا في حياتي الشخصية، في الحرب والتجارة.

عندما أذكر "الكتب الدينية" في هذا القسم، لا أعني كتابًا خاصًا بديانة معينة وإنما أعني أي كتاب روحيّ، وأستخدم كلمة م ع ش كاختصار لـ "موجه عام شامل".

ويعجبني ما قاله "ستيف جوبز":

"الجنة لها أبواب عديدة".

ويعجبني أيضًا ما قاله "مارك توين":

"لا أحب أن ألزم نفسي بجانب معين - فكما ترون، لديَّ أصدقاء في كل مشارب الحياة".

ويعجبني على وجه الخصوص تعليق "ويل أوستن":

"كل إنسان لا بد أن يلقى مصيره المحتوم في النهاية".

كما أنني أدعم الحرية الشخصية التي تشمل عدم التقيد بفكرة واحدة، ولا يعجبني الأشخاص الذين يفرضون أفكارهم عليَّ، ولست أنوي أن أفرض أفكاري ومبادئي عليكم.

رجل دين جديد في المدينة

بدأ تعليمي الديني عندما كنت في الـ ١٠ من العمر. أتى رجل دين جديد إلى المدينة وكان شابًا أعزب وسيمًا وقادمًا من تكساس. كان يرتدي حذاء رعاة البقر الطويل وبنطالاً من الجينز وكان جيتاره متدليًا دائمًا على ظهره، مستعدًا للعزف والغناء. عندما كان يتحدث، كان يعلم دروسًا عن الحياة، بدلاً من الوعظ عن الجحيم واللعنة.

كان الأطفال يحبونه، فقد كان أشبه بالزمار، وبدأ الشباب يأتون إلى دار العبادة دون أن يجرهم آباؤهم.

كانت "نساء دار العبادة" منزعجات، ورحل بعد أقل من ١٨ شهرًا، وخلال تلك الـ ١٨ شهرًا، كنت أتطلع للمرة الأولى في حياتي إلى الذهاب إلى دار العبادة، وعرفت الكثير عن الله والمال والدين والروحانية.

قدوم المبجل إيكابود

تم استبدال "المبجل إيكابود" برجل الدين الشاب، وأطلق الأطفال عليه هذا الاسم تيمنا بـ إيكابود كرين في القصة القصيرة التي بعنوان *The Legend of Sleepy Hollow* للمؤلف "واشنطن إيرفينج"، التي نشرت لأول مرة عام ١٨٢٠.

كان "المبجل إيكابود" طويلاً ونحيفًا وكان أنفه بارزًا، وكان الأطفال يشعرون بأنه خبيث؛ لأنه كان يعظ باستمرار عن الشر، ورغم نحافته كان يأكل كثيرًا، ويشبه كثيرا الإيكابود في قصة *Sleepy Hollow*.

عندما جاءت أسرته، بدا أن دار العبادة تقيم وليمة عشاء يشارك الجميع في إعدادها كل أسبوع، وكنا نعتقد نحن الأطفال أنه كان يقيم ولائم العشاء التي يشارك الجميع في إعدادها لأنه كان بخيلاً - يطعم عائلته المكونة من ستة أطفال وشهيته غير المعقولة لامتحان كرم جماعة المصلين.

كانت مواعظه دائمًا لها علاقة بالمال والجشع والأغنياء وطيبة الفقراء والتصدق على دار العبادة بالمزيد، وكان يستشهد غالبًا بهذه المقولات:

"مرور الجمل من ثقب إبرة أيسر من أن يتنازل شخص غني عن ماله من أجل الخير".

و

"محبة المال أصل لكل الشرور".

التعليم الروحاني في مقابل التعليم المادي

لم يستغرق الأمر كثيرًا حتى أدركنا نحن الأطفال الفرق بين التعليم الروحاني والتعليم الديني.

فرجل الدين الشاب الذي يحمل الجيتار أراد أن يستخدم الدروس كدليل للحياة، وكان يتحدث مع أرواحنا.

أما "المبجل إيكابود" فكان يدرس التعليم بخوف وكان متعصبًا، كان يهتم بالصواب والخطأ، والخير والشر، وكانت الحياة بالنسبة له أبيض أو أسود ولا وجود لدرجة رمادية، ولم يكن لديه سوى قليل من التسامح مع أصحاب الأفكار الأخرى. كان متحدثًا أقوى من رجل الدين الشاب، وزاد عدد الحضور في دار العبادة، لكنهم بدأوا يتغيرون.

جنس واحد، رسائل مختلفة

- كان رجل الدين الشاب يتحدث عن الحب. أما المبجل "إيكابود" فكان يتحدث عن الخوف والشر.
- كان رجل الدين الشاب يتحدث عن المال كنتيجة للكرم، أما المبجل إيكابود فكان يتحدث عن المال كنتيجة للطمع.
- كان رجل الدين الشاب يتحدث عن الروحانيات بداخلنا، أما المبجل "إيكابود" فكان يتحدث عن تصرفاتنا الخارجية.

كانت معرفة وجهي العملة تعليمًا رائعًا. بعد ستة أشهر، توقفت عن الذهاب لدار عبادة المبجل "إيكابود"، فلم أكن أحب وجه العملة الخاص به، وذهبت بحثًا عن معلم روحاني آخر.

التعليم الروحاني

كان رجل الدين الشاب يركز على التعليم الروحاني أكثر من التعليم المادي، وكان يقضي وقته يعلمنا دروسًا عن القدرة الروحية داخل كل منا إضافة إلى تعليمنا دروسًا من كتاب الدين الخاص بنا وعن نبينا.

وكان غالبًا ما يقول: "لدينا القدرة على خلق جنة أو نار خاصة بنا هنا على الأرض". لا أعلم إن كانت هذه حقيقة، لكنه كان اعتقادًا مفيدًا. وعلَّمنا أيضًا: "لقد أعطانا الله القدرة بالفعل، ويرجع الأمر إلينا في إيجاد هذه القدرة بداخلنا واستخدامها".

وقد سبب هذا الدرس بداخلنا إزعاجًا حقًّا "لسيدات دار العبادة"، وهذا أحد أسباب عدم بقاء رجل الدين الشاب فترة طويلة، لا أعرف لماذا أزعجهن هذا، لكن هذا ما حدث.

في فيتنام، شهدت مرات عديدة القدرة الروحية داخلنا التي تحدث عنها رجل الدين الشاب، وكما قال صديق لي: "أنا على قيد الحياة اليوم لأن أمواتًا واصلوا القتال".

وفي عدد من المرات، أخلينا طائرتنا المقاتلة من الأسلحة والصواريخ وأصبحت طائرة مروحية للإخلاء الطبي، وقمنا بأعمال إنقاذ الأرواح أكثر خطورة وشجاعة بكثير مما قمنا به في قتل الأرواح. وكما قال رئيس الطاقم الذي كنت أعمل به: "يبدو أننا نبذل أقصى ما بوسعنا من عمل عندما نهتم بالآخرين أكثر مما نهتم بأنفسنا".

في مجال الأعمال

إنني أواصل الاستفادة من درس رجل الدين الشاب في التجارة، ولولا درسه لما تمكنت من مواصلة رحلتي من جانب E-S إلى جانب B-I من ربعية CASHFLOW. هناك الكثير من الأشخاص الأشرار الجشعين اليائسين الذين يفعلون أي شيء من أجل المال، والعالم مليء بأمثال يهوذا المعاصرين، مثل التلميذ الذي خان عيسى مقابل ٣٠ قطعة من الفضة، وربما قابلتم يهوذا أو اثنين في حياتكم.

أمثال لخونة معاصرين

تغيرت حياتي عندما أصبح كتاب *الأب الغني الأب الفقير* أحد الكتب الأفضل مبيعًا حول العالم، وفي اللحظة التي تنعمت فيها بالشهرة والمال، انهالت عليَّ الدعاوى القضائية - من أصدقاء وشركاء تجاريين، أمثال لخونة معاصرين، ولذلك السبب من المهم قراءة الفصل الخامس والدرس الرابع من كتاب *الأب الغني الأب الفقير* بعنوان "تاريخ الشركات وقوتها" إن كنت غنيًّا أو تخطط لأن تكون غنيًّا. ويتناول الدرس الرابع حماية الأغنياء لأنفسهم من أمثال هؤلاء الخونة في العالم عن طريق وسائل حماية الأصول المعروفة بـ "الكيانات القانونية".

كان والدي الفقير يقول دائمًا: "منزلي وسيارتي باسمي"، بينما كان والدي الغني يقول دائمًا: "لا أريد أي شيء باسمي"، وكان يحتفظ بثروته في كيانات قانونية تحميه من الدعاوى القضائية التي يقيمها الخونة من الأصدقاء والشركاء.

يشرح صديقي المحامي ومستشار شركة ريتش داد The Rich Dad "جاريت ستون" بمزيد من التفصيل كيف يحمي الأغنياء أنفسهم من الخونة المعاصرين في كتابه *Run Your Own Corporation*.

وأذكر هذا كتذكرة بأن الغنى لا يعني أن مشكلاتك قد انتهت؛ لأن هناك مشكلات جديدة تبدأ بطرق كثيرة، ويعتبر اجتياز نظام المحاكم والدفاع عن نفسك وعن أعمالك ومالك هو الجحيم المعاصر.

هناك مثل قديم يقول: "عندما تجتاز الجحيم، واصل السير".

ملايين الأشخاص قابعون في الجحيم

بعد الانهيار الاقتصادي في عام ٢٠٠٧، دخل ملايين الأشخاص في جحيمهم المالي الشخصي، وبدلاً من أن يواصلوا السير علق الكثيرون في الجحيم، ويلوم الكثيرون الأغنياء على مشكلاتهم المالية.

ويقبع الكثير من الشباب أيضًا في جحيم مالي، مثقلين بقروض جامعية ووظائف منخفضة الراتب. وإذا لم يقوموا بتغييرات شخصية، فسيظل كثير منهم في جحيم مالي مدى الحياة، رغم أنهم متعلمون تعليمًا عاليًا.

درس الأب الغني

كان الوالد الغني يقول غالبًا: "لا أظن أن الله يهتم بكونك غنيًا أو فقيرًا، فالله يحبك على كل حال، لكن إن أردت أن تكون غنيًا إذن فاختر دار عبادتك ورجل الدين الخاص بك بعناية".

وها هو "ألبرت أينشتاين" بكلماته الروحانية الحكيمة يقول:

"الخيال أهم من المعرفة، فالمعرفة محدودة بكل ما نعرفه ونفهمه الآن، بينما الخيال يضم العالم بأكمله ومعرفة كل ما سيوجد في أي وقت وفهمه".

درس من الجحيم

عند النظر إلى الماضي، أدركت أنني كنت بحاجة إلى أربعة أنواع من التعليم لأجتاز الجحيم الذي على الأرض، وهي:

١. التعليم الأكاديمي

٢. التعليم المهني

٣. التعليم المالي

٤. التعليم الروحاني

خطوات عمل للآباء

ناقشوا الدور الذي يلعبه الجانب الروحاني في بيوتكم... ومدى تأثير طريقة تفكيركم على تصرفاتكم فيما يتعلق بالمال.

يوجد كثير من الدروس المؤثرة في الجوانب الفكرية والروحانية. وسواء أكان الشخص يتبع مذهبًا فكريًّا معينًا أم لا، فإن المراجع والدروس تقدم وجهات نظر أخرى عن المال والأدوار التي يلعبها في حياتنا.

فكروا في مناقشة الكرم المتعلق بالمال، وتحدثوا مع أطفالكم عن الاختيارات وكيف أن، مع كل دولار تكسبونه، لديكم الاختيار في إنفاقه أو استثماره أو التبرع بعشره للمنظمات الخيرية. ناقشوا مفهومي الأمانة والصدق، وعلاقتهما بالحياة والمعاملات التجارية... ومذاهبكم الفكرية، وتحدثوا مع أطفالكم عن المال الروحي وأهمية الامتنان ورد الجميل.

الجزء الثالث

امنح طفلك أفضلية غير عادلة



الغرض الحقيقي من:

١. المصارف
٢. أسواق الأوراق المالية
٣. شركات التأمين
٤. إدارات الضرائب الحكومية
٥. صناديق التقاعد

الجزء الثالث

مقدمة

هناك فوائد عديدة للتعليم المالي، والتعليم الذي تضطلعون به كآباء في البيت هو الذي سيمنح أطفالكم هذه المزايا الثلاث غير العادلة في الحياة:

١. جني مزيد من المال

٢. الاحتفاظ بمزيد من المال

٣. حماية مزيد من المال

النهب الشرعي

في خمسينيات القرن التاسع عشر، قال الاقتصادي السياسي الفرنسي "فريدريك باستيا":

"يريد الجميع أن يعيشوا على حساب الدولة، وينسون أن الدولة تعيش على حساب الجميع".

وقال "باستيا" أيضًا إن الطبقات صاحبة الامتيازات تستغل الحكومة للقيام بـ "نهب شرعي"، ويعرف النهب الشرعي الذي يمارسه الأغنياء اليوم بمصطلحات مثل "مال حكومي يمنح لأسباب سياسية أو مصالح، عقود مع الجيش، جسور غير مكتملة لا توصل إلى أي مكان، ومشروعات جاهزة لبدء العمل فيها". ويمتلك الأغنياء السلطة للتأثير في قوانين الأراضي، وذلك هو السبب الذي يدفع عددًا كبيرًا جدًّا من أعضاء جماعات الضغط السياسية لعرض "صفقات خاصة" على الرئيس وأعضاء مجلس الشيوخ وأعضاء الكونجرس لدعم مصالحهم الخاصة.

وتمتلك أكبر الشركات - من المصارف وشركات الأدوية إلى الشركات الزراعية متعددة الأنشطة وشركات البترول - السلطة للتأثير في القوانين، كل ذلك باسم مساعدة الناس. وتعتبر برامج التقاعد كمساهمات رصيد التقاعد ورصيد التقاعد الفردي في الولايات المتحدة أمثلة لـ "النهب الشرعي"، وفي رأيي هذا هو سبب عدم وجود تعليم مالي في المدارس.

ويبدو أن التعليم المالي الوحيد المسموح به في المدارس يدعم تعليم الطلاب أن "يدخروا المال ويستثمروا في خطة رصيد التقاعد التي تمتلئ بالأسهم والسندات وصناديق الاستثمار التعاونية"، وهذه التوجيهات ترسل المال مباشرة إلى خزانات أغنى المصارف والأشخاص في العالم. أكرر أنني لا أقول إن هذا سيئ، إلا أنني بحكم موقعي على حافة العملة بحيث أستطيع رؤية وجهيها؛ أحصل على الصورة الكاملة. عندما يتدفق النقد إلى هذه المصارف الاستثمارية الضخمة، فإنني أقترض أنا ووالدي ذلك المال للاستثمار في مشروعاتنا الخاصة مثل المباني السكنية وآبار البترول.

قال "باستيا" إن النهب الشرعي الذي يمارسه الأغنياء يشجع الطبقات الدنيا على التمرد واستخدام النهب الشرعي *الاشتراكي* انتقامًا من الأغنياء. والأمثلة على النهب الشرعي الاشتراكي هي برامج مثل الضمان الاجتماعي، وطوابع الطعام، الرفاهية، والرعاية الطبية، وبرنامج "أوباما" للرعاية الطبية حاليًّا. والنهب الشرعي الذي تمارسه الشركات الكبرى هو الذي أدى إلى قيام النقابات العمالية، واليوم أكبر النقابات العمالية ليست لعمال المصانع وإنما لعمال حكوميين منضمين إلى نقابات. وتعتبر نقابات المعلمين من بين أكبر النقابات في أمريكا، شاملة الاتحاد الوطني للتعليم، وهذه المنظمة لا تركز على تعليم الطفل، وإنما تركز على جني المزيد من المال لجماعات الضغط السياسية الخاصة بها في واشنطن.

وأوصى "باستيا" بأن يتوقف كل من الرأسماليين والاشتراكيين عن جميع النهب الشرعي، لكنه كان مثل معظم الأكاديميين يعيش في عالم من الخيال - الدولة المثالية - وقد تنبأ بدقة بأن النهب الشرعي لأية جماعة، إن انحرف، سيتحول ويستخدم ضد الجماعة التي كانت تدافع عنه.

بمعنى آخر، عندما استخدم الرأسماليون النهب الشرعي ليصبحوا أكثر ثراء، خسروا، ولهذا السبب تعرضت ليمان براذرز، ومصارف ضخمة، وول ستريت، والعديد من المشروعات التي ترعاها الحكومة مثل فاني ماي وفريدي ماك لمشكلات واضطرت لأن تخضع لاستيلاء الحكومة عليها. وكما قد تتذكرون، حدث هذا الاستيلاء بعدما أخذ المديرون التنفيذيون، *الرأسماليون الإداريون*، مئات الملايين من الدولارات في صورة رواتب وعلاوات.

وهذا النهب الذي يمارسه الاشتراكيون - عن طريق برامج مثل الضمان الاجتماعي، والرعاية الطبية، وصناديق التقاعد الحكومية - عامل مساهم في الإعسار الذي تواجهه هذه البرامج.

والذين يضيعون بين عمالقة النهب الشرعي هم المواطنون العاديون، الذين يعملون دون حماية من الحكومة والمجمعات المالية الضخمة.

عندما تأتي شركات عملاقة مثل وول مارت أو هوم ديبوت إلى المدن الصغيرة، فإن كثيرًا من المشروعات العائلية الصغيرة تنتهي، ويقوم الرأسماليون الإداريون، الذين تم تدريبهم في أفضل الكليات في العالم، بإدارة هذه الشركات الكبيرة، وهي شركات حلت محل محلات "موم آند بوب" التي ازدهرت في مدن صغيرة في أنحاء الدولة وحول العالم. وبدلاً من دفء المشروع العائلي، نرى إدارة شركة غير معنية. وبدلًا من روح "التعاون الجماعي"، يتحول الشعور إلى "كل شخص مسئول عن نفسه". وبدلاً من وظائف عالية الراتب، تخلق هذه الشركات العملاقة طبقة جديدة من العاملين، الفقراء العاملين. وبدلاً من ارتفاع الأجور، تنخفض الأجور، وكلما زاد انخفاض الأجور، زاد عدد الأشخاص الذين يعتمدون على دعم الحكومة المالي والطبي لاستمرار العيش.

هناك مثل قديم يقول: "عندما تتقاتل الأفيال، تداس الحيوانات الصغيرة بالأقدام".

فإذا لم تتلق تعليمًا ماليًا، فهناك احتمالات بأنك سوف تداس بالأقدام، بغض النظر عن مدى اجتهادك في العمل أو المدة الطويلة التي قضيتها فيه.

السكك الحديدية في مقابل البترول

خلال الركود الذي حدث في سبعينيات القرن التاسع عشر، بدأ "توم سكوت"، مالك شركة بنسلفانيا ريل روود كومباني، في إنشاء خط أنابيب بترول خاص به في بنسلفانيا، وهذا أزعج "جون دي. روكفيللر" الذي كان يحتكر خطوط أنابيب البترول، وانتقم "روكفيللر" منه بغلق أحد معامل التكرير الخاصة به في بيتسبيرغ، وكانت النتيجة صدمة مالية هائلة لـ "سكوت".

خسر كل من "سكوت" و "روكفيللر" مالاً، لكن العمال في كلا الجانبين خسروا - خسروا وظائفهم.

وقام "سكوت" بفصل عمال، وخفض أجور الذين استبقاهم، فانتقم العمال الغاضبون منه بأن أشعلوا النار في ساحات السكك الحديدية الخاصة به، وانهارت

إمبراطورية "سكوت"، وازداد ركود سبعينيات القرن التاسع عشر سوءًا مع دخول المزيد من العمال والعائلات في معاناة مالية.

واليوم، نجحت اتفاقيات التجارة الحرة في إرسال ما يقدر بـ ٢,٥ مليون وظيفة أمريكية خارج الدولة لدول قد تكون لديها قوانين عمل، معايير حد أدنى للأجور، مزايا رعاية صحية، وقوانين تعويض العمال أو لا.

والرابحون هم شركات عملاقة مثل وول مارت، وجنرال إليكتريك، ومايكروسوفت، وأبل.

والخاسرون هم العمال الأمريكيون الذين ليس لديهم خيار سوى التسوق في وول مارت أو أمازون، وشراء منتجات منخفضة السعر من جنرال إليكتريك ومايكروسوفت. وتستخدم أبل متاجرها الخاصة، إضافة إلى متاجر البيع بالتجزئة الأخرى، لبيع منتجاتها.

ولهذا السبب يمثل التعليم المالي لطفلك أهمية كبيرة اليوم.

ولهذا السبب يريد معظم الآباء الأمريكيين أن يحصل أبناؤهم على درجات جيدة حتى يمكنهم إيجاد وظائف في إحدى الشركات العملاقة أو أن يصبحوا محامين أو أطباء.

وحتى لو وجدوا تلك الوظيفة عالية الراتب في الربع E أو أصبحوا خبراء يحصلون على راتب مجزٍ في الربع S، بدون التعليم المالي من المحتمل أن تؤخذ نسبة كبيرة من مال أبنائكم، عن طريق النهب الشرعي، طوال حياتهم.

عندما يسوء الاقتصاد العالمي، فإن النهب الشرعي لن يسعه إلا أن يزداد، ومحاكمنا تعج بدعاوى قضائية يقاضي فيها أشخاص أشخاصًا آخرين ويدعون أنهم يستحقون مزيدًا من المال. وتعتبر الجرائم المرتبطة بالمخدرات والعنف والخطف والسطو على المنازل حقيقة في الحياة المعاصرة، وليس لأن الناس يريدون أن يكونوا محتالين، فبالنسبة لكثير من الناس حياة الجريمة تبدو كأنها خيارهم الوحيد، كما أن هناك ارتفاعًا في الجرائم التي يرتكبها أصحاب المهن المرموقة في المجتمع، فلقد خسرت مالاً بسبب المجرمين أصحاب المهن المرموقة في المجتمع أكثر مما خسرته بسبب مجرمي الشوارع.

كانت الانتخابات الرئاسية لعام ٢٠١٢ انعكاسًا "للنهب الشرعي" الذي يحدث في العالم. فمن ناحية لديكم الأغنياء الذين يطالبون بتخفيض الإنفاق على البرامج الاجتماعية وعدم الاقتراب من ميزانية وزارة الدفاع. وعلى الناحية الأخرى لديكم

الفقراء الذين يطالبون بمزيد من المال الحكومي لإعانات البطالة والرعاية الصحية والضمان الاجتماعي.

وكما يقول "باستيا" هناك نهب شرعي على كلا الجانبين، وأكرر ما قاله:

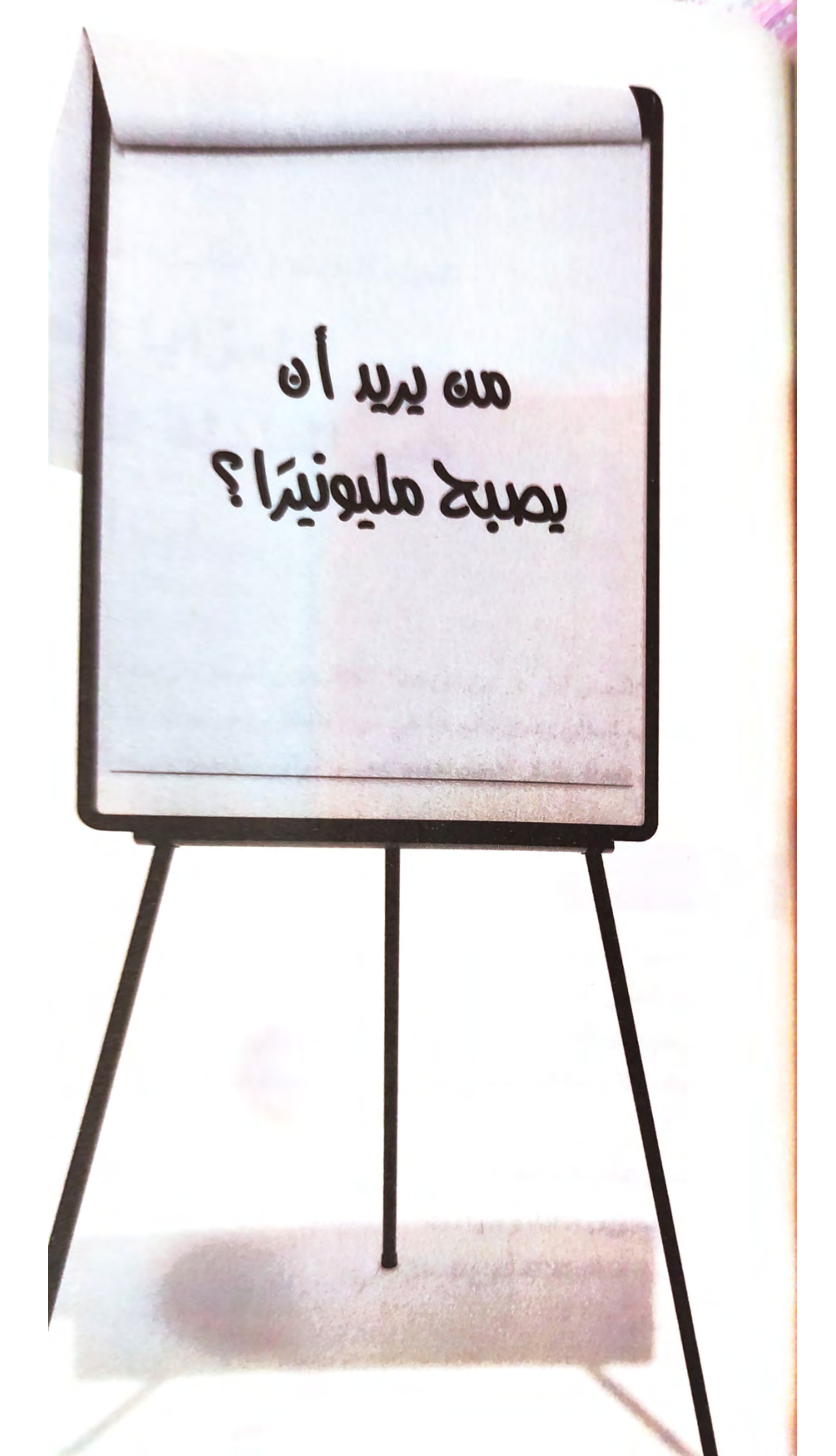
"يريد الجميع أن يعيشوا على حساب الدولة، وينسون أن الدولة تعيش على حساب الجميع".

بمعنى آخر، نحن لم نعد رأسماليين، وإنما أصبحنا اليوم دولة اشتراكية أكثر، نعتمد على الحكومة للاهتمام باحتياجاتنا الشخصية.

وكما قالت رئيسة الوزراء البريطانية الراحلة "مارجريت تاتشر":

"... والحكومات الاشتراكية تخلق بشكل تقليدي فوضى مالية.
الاشتراكيون يستنفذون دائمًا أموال الآخرين، وهذه سمة لديهم بلا شك".

يركز الجزء الثالث من هذا الكتاب على أهمية منح طفلك أفضلية مالية وكيف تفعل ذلك، ويعتبر التعليم المالي أفضل وسيلة دفاعية عندما تتقاتل الأفيال.


من يريد أن
يصبح مليونيرًا؟

المزايا العشر غير العادلة للتعليم المالي

يلخص هذا الفصل أول جزأين من هذا الكتاب عن طريق مراجعة المزايا العشر غير العادلة للتعليم المالي ومدى تأثيرها في حياة طفلك، ومراجعة هذه المزايا العشر غير العادلة سوف تعدك بشكل أفضل لفهم الجزء الرابع والأخير من هذا الكتاب.

توضيح المسألة

إن ما أشير إليه كأفضلية غير عادلة هو التغلب على المنافسين الذي تكتسبه من خلال التعليم المالي، وهذه دروس يمكنكم كآباء أن تطبقوها وتستفيدوا منها أيضًا. إن أمثلة التعلم مدى الحياة التي تضعونها في بيتكم وفي نطاق عائلتكم سوف تحقق لأبنائكم حياة مليئة بالمكافآت وتضعهم على درب الحياة الفخمة.

أفضلية غير عادلة رقم ١ :

القدرة على تحويل مالك وحياتك

كما تعلمون، هناك ثلاثة أنواع للدخل، هي:

- العادي
- الاستثماري
- السلبي

يترك معظم الناس المدرسة ويعملون للحصول على دخل عادي، الدخل الذي تفرض عليه أعلى ضريبة من بين الدخول الثلاثة.

عندما يدخر الشخص مالاً، في حساب ادخار، أو شهادة إيداع، أو في رصيد التقاعد، فإنه يعمل للحصول على دخل عادي، ولابد من أن يكون لديك ذكاء مالي لتحويل الدخل العادي إلى دخل استثماري أو سلبي.

بعبارات بسيطة، مراجعة لمعظم نماذج الكسب النمطية:

- **الفقراء يعملون للحصول على دخل عادي.**
- **الطبقة الوسطى تعمل بشكل أساسي للحصول على دخل استثماري.**

وهذا يشمل مكاسب رأس المال، زيادات في قيمة منازلهم، استثمارات في سوق الأوراق المالية، وأرصدة التقاعد.

- **الأغنياء يعملون للحصول على دخل سلبي.**

هذا يعني تدفقًا نقديًا، سواء كانوا يعملون أم لا.

عندما كنت طفلاً، كنت أشاهد مسلسلاً تليفزيونيًا بعنوان *The Beverly Hillbillies*، وكان هذا المسلسل الكوميدي القصير يدور حول رجل فقير ابتسم له الحظ واكتشف آبار بترول، وحقق ثراء من وراء ذلك "الذهب الأسود" وانتقلوا إلى بيفرلي هيلز، وتعلموا أن يتأقلموا مع أسلوب الحياة الفخم والمبهر.

امتلاك دخل سلبي هو كاكتشاف البترول في فنائك الخلفي، فالمال يواصل التدفق طالما أن البترول (الأصل) يواصل التدفق، وإن حفرت مزيدًا من الآبار فإن مزيدًا من البترول أو المال سيتدفق إلى جيبك.

أود أن أفسر قصة الإوزة التي باضت ذهبًا كقصة خرافية عن الدخل الاستثماري والسلبي، فإن أكلت الإوزة، فهذا دخل استثماري... مكاسب رأس مال، وإن احتفظت بها فستغدق عليك المزيد والمزيد من البيض الذهبي أو الدخل السلبي، في صورة تدفق نقدي.

سؤال: ما سبب أهمية معرفة كيفية تحويل دخلك؟

جواب: لأنه بعد عام ١٩٧١، لم تعد النقود مدعومة بالذهب، وتقوم المصارف المركزية حول العالم حاليًا بطبع تريليونات الدولارات، مما يعني مزيدًا من الانخفاض في قيمة النقود التي تمتلكها.

القدرة على تحويل مالك تعني أن لديك قدرة أفضل على مجاراة الانخفاض في قيمة المال الذي تجنيه.

عندما يتعلم الشباب أن يحولوا دخلهم، فإنهم يتعلمون تحويل حياتهم من حياة الفقراء للطبقة الوسطى للأغنياء، وبدلاً من أن يعملوا للحصول على المال، ربما يكتشفون البترول في عقلهم، وذلك ما فعله ستيف جوبز ووالت ديزني وتوماس إديسون.

أصل كلمة *education* (تعليم) هي كلمة *educe*، التي تعني يستخرج وليس يدخل، وللأسف لا يهتم نظامنا التعليمي باستخراج العبقرية المالية لدى طفلك، وإنما يريد أن يدخل مزيدًا من الأشياء في عقل طفلك، وفي معظم الأحيان تبرمج هذه "الأشياء" طفلك على الحياة كموظف.

درس الأب الغني

تقوم الحكومات حاليًا بتخفيض قيمة القدرة الشرائية لنقودها بطبع المزيد والمزيد، وتريد الحكومات أن تقلل من تكلفة المنتجات التي يتم إنتاجها في بلدها، فإذا زادت الأجور وظلت النقود على قوتها، فإن المنتجات تصبح أكثر تكلفة في الأسواق العالمية وتتباطأ الصادرات.

الأجور المنخفضة تعني أننا نستطيع تصدير المزيد من المنتجات التي في المقابل تبقي على العمال في وظائفهم، أكثر فقرًا، لكنهم موظفون.

ولهذا السبب يجب أن يعرف طفلك كيف يحول دخله، خاصة الدخل العادي إلى دخل استثماري وسلبي.

أفضلية غير عادلة رقم ٢:

القدرة على التمتع بمزيد من الكرم

السبب الأساسي لكثرة الجشع في العالم يمكن أن يوجد في تسلسل ماسلو الهرمي للاحتياجات، في المستوى الثاني: السلامة.

بالتعليم المالي القوي ستكون لدى طفلك فرصة أفضل للوصول إلى مستوى ماسلو الخامس، تحقيق الذات، وفي تحقيق الذات يصبح الطفل أكثر كرمًا، ويعطي بدلاً من أن يأخذ.

وطالما أنه يشعر بعدم الأمان المالي أو عدم التأكد في المستوى الثاني، فإن الطفل سيظل معوزًا، مما يؤدي غالبًا إلى أن يصبح جشعًا.

ملك الروك آند رول

عندما كنت طفلاً، تصدرت بعض القصص عن كرم "إلفيس بريسلي" الأخبار. وفي إحدى القصص، أعجبت امرأة بألماسة كان يرتديها، فقام بخلع خاتمه وأعطاها إياه وهو يبتسم.

كان يؤمن بوضوح باقتسام النعم التي لديه مع الآخرين، وكان يتبرع للكثير من الناس والكثير من الجمعيات الخيرية، وكانت اختياراته بالنسبة للمستفيدين متنوعة فلم يكن يفضل عمرًا أو عرقًا أو عقيدة معينة، ولم يكن يرى سوى الحاجة، وهناك فيلم بعنوان ٢٠٠ *Cadillacs* يوثق كرمه.

ووفقًا لتسلسل "ماسلو" الهرمي للاحتياجات، وصل "إلفيس" إلى قمة الهرم، ووصل إلى القمة بمشاركة الهبات التي لديه، مواهبه كفنان ترفيهي وكلما زاد عطاؤه زاد ما يحصل عليه.

هناك قول مأثور علمني إياه أصدقائي المحسنون: "إن الله ليس بحاجة إلى الأخذ، لكن البشر يحتاجون إلى العطاء"، وهذا ربما سبب قوة المحسنين، فهم لا يدعون إلى التبرع للمنظمات الخيرية فحسب، وإنما يمارسون ذلك، وهذا شرط أساسي.

ومصدر كلمة *tithe* (ضريبة العشر) هو نفس مصدر *ten* (عشرة)، وهي تعني أن ترد ١٠٪ مما تجنيه.

يقول الكثيرون: "سأتبرع بعشر الدخل للجمعيات الخيرية عندما أمتلك المال". وسبب عدم امتلاكهم المال هو أنهم لا يتبرعون بعشر الدخل للجمعيات الخيرية.

أفضلية غير عادلة رقم ٣:

ضرائب أقل

كلما زاد كرمك، قلت ضرائبك، قد يكون هذا مبالغة في التبسيط إلى حد ما لكنه دقيق من ناحية المبدأ.

وكما ورد في الجزأين الأول والثاني من هذا الكتاب، قوانين الضرائب هي إرشادات من الحكومة، فإذا فعلت ما تريده الحكومة فإنها ستقدم لك حوافز ضريبية أو محفزات ضريبية.

معظم الناس لا يمتلكون سوى منزل واحد، وتقدم الحكومة إعفاءات ضريبية للذين يوفرون مساكن، وبالمثل تقدم الحكومة إعفاءات ضريبية للذين يوفرون وظائف، ومعظم الناس يتركون المدرسة ويبحثون عن وظيفة.

يعمل معظم الناس بجهد لتجنب الدين، والحكومة تقدم إعفاءات ضريبية للذين يستفيدون من الدين، هذا لأن الدولار أصبح دينًا الآن، وإذا توقف الناس عن الاستفادة من الدين فسيتباطأ الاقتصاد سيتباطأ. معظم الناس يستهلكون سلعًا مثل الغذاء والبترول، والحكومة تقدم إعفاءات ضريبية للذين ينتجون الغذاء والبترول.

من يدفع أعلى ضرائب؟

هل تتذكرون هذا الرسم البياني لمربع تدفق النقد CASHFLOW من بداية هذا الكتاب؟ إنه يظهر نسب الضرائب على الدخل في كل ربع.

نسب الضرائب التي تسدد في كل ربع



التعليم المالي يمكن أن يمنح طفلك أفضلية غير عادلة على الضرائب، إن كان أكثر كرمًا ويستغل موارده وثروته لدعم الاقتصاد ويساعد الحكومة بما تحتاج إليه الدولة... مساكن، وظائف، منتجات أو خدمات معينة.

أفضلية غير عادلة رقم ٤:

استغل الدَّين لتصبح أكثر ثراء

بعد عام ١٩٧١، أصبح الدولار دينًا - سندًا إذنيًّا من دافع الضرائب الأمريكي.

أنتم تعرفون كآباء معرفة مباشرة أن مدارسنا لا تعلم الطلاب شيئًا عن المال أو الدين، ويتخرج معظم الطلاب في الجامعة وهم غارقون في دين القروض الجامعية وبطاقات الائتمان. وبعد أن يتزوجوا، يغرقون في الدين أكثر بالرهون العقارية، وأقساط السيارات، ودين المستهلك.

بالتعليم المالي سيتعلم طفلك أن هناك دينًا جيدًا ودينًا سيئًا. الدَّين الجيد يجعل الناس أكثر ثراء، والدَّين السيئ يجعل الناس أكثر فقرًا.

وبما أن الدَّين هو النقود الجديدة، فإن التعليم المالي سيعلم الطلاب أن يصبحوا أكثر ثراء بالاستفادة من الدَّين، ولن يضطروا إلى أن يعيشوا حياتهم وهم يقولون: "لا يمكنني تحمل تكلفته"، أو "ليس لديَّ أي مال".

وبتعلم استغلال الدَّين لامتلاك أصول مثل العقارات، فإن الطفل يتعلم أن يكون أكثر كرمًا في اختيار نوع الاستثمار الذي يسد حاجة في المجتمع - مثل توفير مساكن يسيرة التكلفة، وعند قيامه بذلك فإنه سيجني دخلاً سلبيًا ويدفع ضرائب أقل وأقل.

أفضلية غير عادلة رقم ٥:
وسِّع إمكانياتك المادية

يوصي معظم أشباه الخبراء في الساحة المالية بـ "عش على أقل من إمكانياتك المادية"، وتلك نصيحة سيئة في الحقيقية للحاصلين على تعليم مالي. إضافة إلى ذلك، من يريد أن يعيش على أقل من إمكانياته المادية؟ يوجد الكثير من الأشياء الرائعة التي يستمتع بها في الحياة، وفي رأيي العيش على أقل من إمكانياتك المادية يدمر روحك.

عندما يترك الأبناء البيت، فإنهم يصطدمون بنفقات الحياة، وتطغى عليهم نفقات مثل الإيجار والطعام والملابس والنقل والترفيه - وعلى شيك راتبهم، بدون مساعدة الأب والأم. وإن قاموا برحلة أو ذهبوا للتسوق أو حدث أمر طارئ، فإنهم يلجئون إلى بطاقاتهم الائتمانية، وبذلك يضيفون نفقات جديدة لهم: أقساط البطاقات الائتمانية عالية الفائدة.

وإذا تزوجوا، فذلك قد يعني دخلين، والاثنان يمكن أن يعيشا بتدبير كشخص واحد - وهذا يستمر حتى قدوم الطفل الأول، وعند قدوم الطفل تصبح شقتهم المكونة من غرفة نوم واحدة صغيرة للغاية، وتصبح المناقشات حول شراء أول منزل لهما أكثر حدة.

بدون التعليم المالي، يكون لديهما اعتقاد أن: "منزلنا أصل وأكبر استثماراتنا". وبتلك المسحة من الخداع المالي الذي تنشره المصارف والوكلاء العقاريون، يجازف الزوجان الشابان ويقومان بشراء أول منزل لهما، وغالبًا ما يكون منزلاً أكبر من إمكانياتهما المادية.

ومع المنزل الجديد تزداد النفقات، فهم الآن بحاجة إلى أثاث وأجهزة وسيارة. وفي حالة حدوث أمر طارئ، كحدوث تسريب من السطح أو أعطال في السيارة، فإن استخدام البطاقات الائتمانية سيحل المشكلة.

ويقولون لأنفسهم: "علينا أن نعيش على أقل من إمكانياتنا المادية" ثم نعمل بجهد للتخلص من الدين، والتخلص من دين *المستهلك* فكرة جيدة، لكن المشكلة هي أنه

بدون التعليم المالي قليلون من الناس من تكون لديهم فكرة عن أن استغلال الدين لامتلاك أصول توفر تدفقًا نقديًا يمكن أن يوسع إمكانياتهم المادية.

وبدون التعليم المالي، يترك معظم الأطفال البيت ويدخلون سباق الجرذان نفسه الذي دخله آباؤهم، وإنني أتحدث مع آباء من جميع أنحاء العالم وأعلم أنهم يريدون المزيد لأبنائهم.

سباق الجرذان

كما يقول المثل: "مشكلة سباقات الجرذان أن الجرذان يفوزون".

يوصي كثير من المخططين الماليين بالبدء في صندوق ادخار جامعي لتعليم طفلك، ويطلق عليها في الولايات المتحدة خطط ٥٢٩. وبينما تعتبر الفكرة – *السياق* - جيدة، فإن الحكومة تشترط أن يكون محتوى الخطة ٥٢٩ بشكل أساسي صناديق استثمار تعاونية، أكثر طرق ادخار المال تكلفة وعدم كفاءة، وهذا مثال آخر للنهب الشرعي الذي تحدث عنه "باستيا"، مثال آخر للقوانين التي تشرعها الشركات الكبرى لوضع مزيد من المال في جيوبها.

كيف تتغلب على الجرذان؟

بدلاً من أن تنفذ ما يطلبه منك الجرذان، تعلم كيف تتغلب عليهم، والسبيل إلى فعل ذلك هو *بتوسيع إمكانياتك المادية* بدلاً من أن *تعيش على أقل من إمكانياتك المادية*.

وتعليم طفلك توسيع إمكانياته المادية يمنحه أفضلية غير عادلة.

كيف أوسع إمكانياتي المادية؟

أنا أحب السيارات، ولو كان لديَّ مرائب أكثر لكانت لديَّ سيارات أكثر، المشكلة هي أن السيارات التزامات، والحل الذي لديَّ لشراء مزيد من السيارات هو توسيع إمكانياتي المادية بشراء أصل أولاً ثم أدع التدفق النقدي الناتج عن الأصل يسدد التزاماتي.

وسأستخدم مثالاً بسيطًا كتبت عنه في كتاب سابق.

منذ سنوات، كانت هناك سيارة بورش بسقف متحرك نادرة معروضة للبيع، وكان سعرها ٥٠٠٠٠ دولار وكنت أمتلك المال، وكانت المشكلة هي أنني لو اشتريت السيارة فسأشتري التزامًا وأخسر مبلغ الـ ٥٠٠٠٠ دولار، وعندما تحدثت مع "كيم" عنها لم تطلب مني ألا أشتري السيارة، وإنما قالت ببساطة: "اشترِ أصلاً يشتري السيارة البورش".

أعطيت التاجر ٥٠٠٠٠ دولار ليحجز لي السيارة البورش لمدة ٩٠ يومًا.

بحثت لفترة لكنني وجدت في النهاية شركة تخزين صغيرة في تكساس واشتريتها بمبلغ الـ ٥٠٠٠٠ دولار وقرض من المصرف، وقد غطى التدفق النقدي من وحدات التخزين المؤجرة الصغيرة الأقساط الشهرية للسيارة وزيادة.

المال والسعادة

قال الوالد الغني: "الشخص الذي قال: "المال لا يسعدك" مصاب باضطراب هوسي اكتئابي.

واليوم لديَّ السيارة البورش مسددة الثمن، وعندما سددت ثمنها بالكامل استخدمت التدفق النقدي من شركة التخزين الصغيرة لشراء ألعاب أخرى. منذ بضع سنوات، قمنا ببيع شركة التخزين الصغيرة واستثمرنا المكاسب المؤجلة الضرائب في مجمع سكني، وبهذا جعلتنا البورش أكثر ثراء بدلاً من أن تجعلنا أكثر فقرًا، واستخدمت العملية نفسها عندما اشتريت سيارتي البنتلي.

هذا مثال *لتوسيع إمكانياتك المادية وشراء الالتزامات عن طريق الأصول*. وأتبع أنا و"كيم" هذه العملية باستمرار.

مثال آخر هو منزلنا الصيفي. قبل أن نشتري منزلنا الصيفي في هاواي، قضينا بضع سنوات في شراء مزيد من العمارات السكنية، والتدفق النقدي من العمارات السكنية، أصولنا، سدد ثمن منزلنا الصيفي، وهو التزام، وبدلاً من أن تجعلنا الالتزامات أكثر فقرًا، فإن إنشاء الأصول لشراء الالتزامات جعلنا أكثر ثراء.

العيش على أقل من الإمكانيات المادية لا يجعل معظم الناس سعداء، فلابد من الاستمتاع بوسائل الرفاهية في الحياة، وبدلاً من أن تعيش على أقل من إمكانياتك المادية علم طفلك أن يختار الحياة الجيدة وأن يصبح أكثر ثراء، واترك العنان لأحلامه بوسائل الرفاهية في الحياة تعطيه الطموح والحافز للتقدم.

فلو اعتنق طفلك هذه العملية مبكرًا، فإنه سيهزم الجرذان وسباق الجرذان. كل ما يتطلبه الأمر هو تعلم قليل من التعليم المالي لشراء الالتزامات عن طريق الأصول. وهذه قد تكون أفضلية غير عادلة مؤثرة.

بمعنى آخر، الالتزامات في حد ذاتها يمكن أن تجعلك أكثر ثراء إن اشتريت أصولاً تسدد التزاماتك.

أفضلية غير عادلة رقم ٦ :

زيادة ذكائك الانفعالي

عندما اشتريت سيارتي البورش بداية عن طريق شراء عقار أنتج تدفقًا نقديًا، كنت ألعب *Monopoly*® في الحياة الواقعية، وبدءًا بالصوبات الزراعية الصغيرة، بدأنا أنا و"كيم" ببطء في شراء ملكيات أكبر، ملكيات مثل شركة التخزين الصغيرة.

السبب الذي يجعل معظم الناس لا يتبعون تلك العملية هو أنهم يفتقرون إلى الذكاء الانفعالي.

في جزء سابق من هذا الكتاب، قدمت قائمة لأنواع الذكاء المتعددة لـ جاردنر، وسأسردها هنا كمراجعة.

١. **اللفظي اللغوي**

٢. **المنطقي الرياضي**

٣. **البدني الحسي الحركي**

٤. **المكاني**

٥. **الموسيقي**

٦. **الاجتماعي**

٧. **الداخلي**

لماذا لا يجعلك المال غنيًا؟

يبدو من الممكن أن يفلس رياضي يمتلك الملايين. ومع ذلك، وجدت مجلة سبورت اليوستراتيد أنه بعد سنتين من الاعتزال، ٧٨٪ من لاعبي دوري كرة القدم الأمريكي يتعرضون للإفلاس أو يعانون ضيقًا ماليًا، فكيف لهذا أن يكون ممكنًا؟

هناك الكثير من العوامل المساهمة في تحول الأثرياء بشكل مفاجئ إلى عيش الكفاف بشكل مفاجئ مرة أخرى، فعادات الإنفاق الفظيعة، والاستثمارات السيئة يمكن أن تضعا أثرى الرياضيين في فئة الفقراء.

ولا يقتصر الأمر على دوري كرة القدم الأمريكي: فبعد خمس سنوات من الاعتزال، ما يقدر بـ ٦٠ من لاعبي دوري كرة السلة الأمريكي السابقين يتعرضون للإفلاس.

ويطلق على الذكاء الانفعالي غالبًا "ذكاء النجاح".

وإحدى دلالات الذكاء الانفعالي الشديد هي الإرضاء المتأخر، وأحد أسباب المعاناة المالية لعدد كبير جدًا من الناس هو *أنهم لا يستطيعون تأخير إشباع احتياجاتهم*، فمعظم الناس سيهرعون لشراء السيارة البورش أو البريوس بالدين، باستخدام الدين السيئ.

بتعليم طفلك شراء الأصول أولاً ثم استخدام أصوله لشراء التزاماته، فإنك تزيد ذكاء النجاح لدى طفلك.

أفضلية غير عادلة رقم ٧:

فهم الطرق المختلفة للثروة

هناك طرق عديدة لتصبح مليونيرًا، وها هي بعضها:

- يمكن أن تتزوج من أجل المال، لكننا جميعًا نعرف نوعية الشخص الذي يفعل ذلك.
- يمكنك أن تربح اليانصيب، واليانصيب للخاسرين؛ لأنه بدون ملايين الخاسرين لن يكون هناك فائزون.
- يمكنك أن تفوز بالمسابقة التليفزيونية، من *سيربح المليون*، ومهما كان الشخص الذي صمم هذه المسابقة التليفزيونية فلابد أنه طالب "ممتاز". لأن الطالب "الممتاز" هو الوحيد الذي يعتقد أن معرفة الإجابة الصحيحة ستجعلك غنيًّا، وقليلون هم من يصبحون أغنياء بمعرفة الإجابات الصحيحة، فمعظم الناس يصبحون أغنياء عن طريق ارتكاب الأخطاء أولاً والتعلم من تلك الأخطاء - العديد والعديد من الأخطاء.
- يمكنك أن تصبح رياضيًّا محترفًا. المشكلة هي أن كثيرًا من الرياضيين المحترفين يفلسون بعد خمس سنوات من الاعتزال، وإذا خسروا ملايينهم فمن الصعب أن يعيدوا أموالهم مع تقدمهم في العمر.
- ويمكنك أن تصبح مليونيرًا بأن تكون ذكيًّا من الناحية المالية.

الأنواع المختلفة لأصحاب الملايين

يدعي الكثيرون أنهم أصحاب ملايين، وعندما أسمع ذلك فإن أول سؤال أطرحه هو: "أي نوع من أصحاب الملايين أنت؟" فيما يلي أنواع أصحاب الملايين المختلفة.

- **مليونير يحصل على القيمة الصافية للأصول**

قبل أزمة الرهون العقارية في عام ٢٠٠٧، كان هناك الكثير من أصحاب الملايين الذين يحصلون على القيمة الصافية للأصول. على سبيل المثال،

كانت قيمة منزلهم ٣ ملايين دولار وكانوا يدينون بـ ١,٧ مليون دولار، وهذا يعني أن القيمة الصافية التي يحصلون عليها كانت ١,٣ مليون دولار – مما يجعلهم أصحاب ملايين يحصلون على القيمة الصافية للأصول.

بعد الانهيار الاقتصادي، تبلغ قيمة منزلهم حاليًّا نصف القيمة أو ١,٥ مليون دولار، مما يعني أنهم لم يعودوا أصحاب ملايين؛ لأن قيمة منزلهم أقل من الرهن العقاري.

ويدخل في هذه القائمة العديد من المستثمرين في الأسهم الذين لديهم ملايين في صورة أسهم، لكن لديهم تدفقًا نقديًّا قليلاً من الاستثمارات، فهم أصحاب ملايين على الورق فقط.

- **مليونير ذو دخل مرتفع**

العديد من كبار الإداريين التنفيذيين والأطباء والمحامين والرياضيين المحترفين ونجوم السينما والفنانين الترفيهيين أصحاب ملايين ذوي دخل مرتفع، وهذا يعني أنهم يجنون أكثر من مليون دولار سنويًّا، ومشكلة هذا النوع من أصحاب الملايين هي الضرائب، فمعظمهم يدخل في أعلى الفئات الضريبية.

- **مليونير بالوراثة**

يطلق على هذه المجموعة غالبًا: "نادي المحظوظين"، الذين ولدوا في عائلة ثرية، ومشكلة هذه المجموعة أنهم يتشبثون بالمال، وكثيرة هي الثروات التي بددها الجيل الثالث؛ لأن الجد الذي كون الثروة أورث المال لكنه لم يورث العلم اللازم للمحافظة على ذلك المال وتنميته.

- **مليونير يحصل على تدفق نقدي**

المليونير الذي يحصل على تدفق نقدي هو شخص يجني مليون دولار أو أكثر من استثماراته.... بدون عمل، وأحد الأشياء الرائعة في كونك مليونيرًا تحصل على تدفق نقدي هو أن كلاً من الدين والضرائب يعمل لصالحك، بينما يعمل الدين والضرائب في غير صالح أنواع أصحاب الملايين الأخرى.

كنت أعرف أن أفضل فرصة لي لأكون مليونيرًا هي أن أكون مليونيرًا يحصل على تدفق نقدي، وكنت أعرف أنني لا أمتلك أية مواهب أكاديمية أو غنائية أو تمثيلية أو رياضية بارعة. عندما بدأت في سن التاسعة، كنت أعلم أنني يجب أن أعثر على طريق النجاح الخاص بي، ولهذا السبب أحببت لعبة *Monopoly*، وكنت أعرف أنني أستطيع القيام بذلك. ومن خلال البدء بمشروعات صغيرة مثل الصوبات الزراعية الصغيرة، وبناء كل من عمود الأصول والثقة لديَّ، ألعب اليوم لعبة *Monopoly* في الحياة الواقعية.

عندما تناقش أمور المال مع طفلك، من المهم أن تناقش الأنواع المختلفة لأصحاب الملايين وأي نوع قد يكون الأفضل له، فإن إمكانية أن يصبح مليونيرًا يمكن أن تحثه على التعلم والدراسة والعمل لتحقيق حلمه، وأحلامه مهمة لأن، كما قال الوالد الغني: "عبقريتك موجودة في أحلامك".

ويمكنك أن تمنح طفلك أفضلية غير عادلة من خلال حثه على مطاردة أحلامه، بدلاً من البحث عن وظيفة ثابتة، وتذكر أن كلمة *inspire* (يحث) تأتي من كلمة *spirit* (حماس)، فإذا أشعلت حماس طفلك فإن عبقريته قد تظهر.

أفضلية غير عادلة رقم ٨:

حماية أصولك

يفخر الكثيرون ممن ينتمون إلى طبقة الفقراء والطبقة الوسطى بقولهم: "منزلي باسمي"، أو "سيارتي باسمي"، ويسمى ذلك *التفاخر بالملكية*.

على الجانب الآخر، لا يريد الأغنياء أي شيء باسمهم، ويحمي الأغنياء أصولهم من خلال كيانات قانونية تحمل أسماء مثل الشركات التي تختار أن تنقل دخلها وخسائرها وخصوماتها ودينها لحملة الأسهم لأغراض الضرائب الفيدرالية على الدخل، والشركات ذات الالتزامات المحدودة، والشركات التي تختار أن تفرض عليها ضرائب كشركة وتدفع ضرائب الدخل الفيدرالية على عائداتها، على سبيل المثال.

ويستخدم الأغنياء هذه الكيانات القانونية لحماية أنفسهم من نوعين من المفترسين وفئتيهم:

١. **الحكومة (الضرائب)**

٢. **الناس (الدعاوى القضائية)**

فإن كان طفلك يخطط لأن يصبح غنيًا، فمن المهم أن تكون لديه كيانات قانونية قبل أن يصبح غنيًا، فإن كنت غنيًا ولا تمتلك هذه الكيانات القانونية، فإنه يمكن أن تخسر كل شيء.

الحماية من المفترسين

هناك نوعان من المفترسين.

أحدهما الحكومة، التي ستفرض عليك مزيدًا ومزيدًا من الضرائب إن لم يكن لديك كيان يحميك. والآخر الناس... ضباع بشرية، حيوانات مفترسة تمشي على رجلين.

وكما حكيت لكم في جزء سابق من هذا الكتاب، كانت حياتي هادئة حتى سلطت الشهرة والثروة الأضواء عليَّ، وقد استرعت شهرتي (مقترنة بميلي لتسمية الأشياء كما أراها) انتباهًا غير مطلوب وجعلتني أنا وزوجتي هدفين ثريين، فمنذ عام ٢٠٠٠ تمت مقاضاتنا عدة مرات.

الدرس هنا هو هذا: إذا أردت أن يكون طفلك غنيًا، فعلمه حماية الأصول قبل أن يصبح غنيًا، وكما يقول المثل: "لا يمكنك أن تؤمن على نفسك ضد الحوادث بعد تعرضك لحادثة".

أفضلية غير عادلة رقم ٩:

التقاعد في مرحلة مبكرة

حذر "وارين بافيت" من أن أزمة التقاعد المقبلة ستكون أكبر من أزمة الرهونات العقارية.

فعندما يتقاعد جيل الطفرة السكانية العالمية حول العالم، فقد يواجهون عاصفة مثالية من الأكاذيب وعدم الكفاءة والخداع التي ستحول سنواتهم الذهبية إلى هاوية معتمة، وقد يتم استدعاء المصارف المركزية حول العالم لإنقاذ خطط التقاعد.

بالنسبة للملايين الذين يتقاعدون، سوف تتمثل مشكلتهم في توافر الكثير من الوقت وعدم كفاية المال. بمعنى آخر، هم يعرفون مقدار مال التقاعد الذي يمتلكونه لكنهم لا يعرفون المدة التي سيعيشونها، ومع ارتفاع التضخم سينفذ المال من الكثيرين أسرع من المتوقع.

أفضل خطة لخيار طفلك الخاص "بالتقاعد المبكر" هي البدء في التعليم المالي في سن مبكرة؛ لأن البدء في سن صغيرة، وغرس دروس والتعلم وقيمه مدى الحياة

يمنح طفلك الأفضلية غير العادلة للتقاعد المبكر، إن كان هذا ما يريد فعله. فالتعليم المالي خطوة مهمة في الإعداد للمستقبل - مستقبل يمنح طفلك حرية واختيارات وهو يخوض غمار الحياة. ونظرًا لأن أساس التعليم قائم على المال والاستثمار، فإن أبناءكم قد لا يضطرون إلى العمل طوال حياتهم كما سيفعل قريبًا عدد كبير جدًا ممن ينتمون إلى جيل الطفرة السكانية العالمية.

في عام ١٩٩٤، تقاعدت أنا و"كيم" وكانت هي في الـ ٣٧ وكنت أنا في الـ ٤٧. وكان أحد أسباب تقاعدنا هو اختبار استثماراتنا. فإذا كنا مخطئين وفشلت استثماراتنا، فإننا ما زلنا في مرحلة الشباب ويمكننا أن نتعافى من أخطائنا، وبدلاً من أن تفشل إستراتيجياتنا الاستثمارية حققت أداء رائعًا للغاية، خاصة بعد اختبار الإجهاد الذي صاحب انهيار الرهونات العقارية في عام ٢٠٠٧.

سيناريو التقاعد الذي يلوح في الأفق ليس جيدًا، حيث تمتلك ٤٩ من ٥٠ ولاية خطط تقاعد حكومية ناقصة التمويل، وإضافة إلى هذه الفوضى، يتعرض الضمان الاجتماعي والرعاية الطبية للإفلاس.

بحلول عام ٢٠٢٠، ستظهر أزمة التقاعد كأزمة على مستوى العالم. ولن تبقى السنوات الذهبية لجيل الطفرة السكانية العالمية على حالها، وفي المستقبل القريب من الممكن أن يسكن من ثلاثة إلى أربعة أجيال في العائلة تحت سقف واحد.

أفضلية غير عادلة رقم ١٠:

الاستفادة من قانون المقابل المادي

ينص قانون المقابل المادي على: يزداد المقابل المادي الذي أتقاضاه عندما تزيد خبرتي. بمعنى آخر، كلما أصبحت أكثر ذكاء وكفاءة، زاد ما أجنيه. على سبيل المثال، في الرياضات المحترفة، يبدأ اللاعبون الجدد براتب منخفض، فإذا استمروا واكتسبوا خبرة وأصبحوا أفضل فإن راتبهم يزيد، وإن لم يتحسن مستواهم فإنه يتم إبعادهم عن الفريق.

وأحد أسباب استمرار هذه الأزمة المالية فترة طويلة هو فشل ملايين العاطلين في الحصول على خبرة مهنية قيمة، وتخلق هذه الأزمة جيلاً ضائعًا؛ لأنهم عاطلون في نافذة التعلم الثالثة لهم، بين أعمار ٢٤ و ٣٦.

يمكنك أن تمنح طفلك أفضلية غير عادلة بتعليمه أن يبحث عن مرشدين وأن يكون مستعدًّا للعمل مجانًا مقابل الخبرة، وذلك ما فعلته، فقد تعلمت من خلال العمل

مع الوالد الغني بدون مقابل أكثر مما تعلمته في المدرسة، وأعتقد أن العمل بدون مقابل هو السبب في الحرية المالية التي لديَّ اليوم.

وسوف تفاجأ بعدد الأشخاص الناجحين الذين لديهم استعداد لتعليم الجيل القادم، فالأشخاص الناجحون يعلمون أنه كلما زاد عطاؤهم زاد ما يحصلون عليه، ومعظم الأشخاص غير الناجحين لا يعلمون ذلك أو لا يعتقدون أن هذه حقيقة، واليوم يوجد الكثير من برامج التوجيه الجيدة المتوافرة للشباب.

المهارات الأساسية التي تعلمتها من الوالد الغني كانت مهارات خاصة بالربعين B و I، والمهارات الأساسية هي:

- معرفة كيفية جمع رأس المال
- معرفة كيفية قيادة الناس
- معرفة كيفية تصميم المشروعات التجارية
- معرفة كيفية استغلال الدين لجني مزيد من المال

قصتي

في عام ١٩٧٤، قبلت وظيفة في شركة زيروكس كوربوريشن في هونولولو لأتعلم البيع، وكانت أول وظيفة لي كشاب بالغ، وكافحت لسنتين للتغلب على خجلي وخوفي من الرفض، وكنت قلقًا طوال هذه الفترة من أن يتم طردي. وبعد أربع سنوات، أصبحت بشكل ثابت أحد أفضل خمسة مندوبي مبيعات في شركة زيروكس في هونولولو. ورغم أنني كنت أجني الكثير من المال، فإنني أدركت أنه قد حان الوقت للانتقال من الربع E إلى الربع B وأن أبدأ مشروعًا تجاريًّا كان يتشكل في عقلي، وكان مشروعًا تجاريًّا للمحافظ النايلون والفلكرو® - مشروعًا تجاريًّا حقق كثيرًا من الأرباح في البداية لكنه فشل بعد ذلك، ورغم مرارة الفشل وضخامة الخسارة المالية، فإنني عرفت أنني أكتسب خبرة في الربعين B و I. كنت في الـ ٢٨ من العمر وفي نافذة التعلم الثالثة عندما تركت زيروكس وانتقلت للربع ك، كانت قفزة إيمانية، قفزة قمت بها مرات عديدة منذ ذلك الحين، ومعظم أصحاب المشروعات خبراء في القفزات الإيمانية.

اعمل لتتعلم

عملت في زيروكس لأتعلم البيع، وكنت أعرف أن مهمتي الأساسية كرأسمالي مبتدئ هي أن أتعلم جمع رأس المال ولا تزال تلك مهمتي الأساسية حتى الآن، وإن سألت أي صاحب مشروعات فسيقول لك الشيء نفسه، فمهمتهم الأساسية هي جمع رأس المال من العملاء والمستثمرين ومن عمل الموظفين.

وقد أوصيت أنا و"دونالد ترامب" بمشروع للتسويق عبر الشبكات باكتساب المهارات نفسها والخبرة؛ لأننا نعرف إن كنت تستطيع البيع والتعامل مع الرفض وتنمية مهاراتك القيادية، فإن لديك فرصة ممتازة للنجاح في الربعين B و I، وينطبق قانون المقابل المادي على صناعة التسويق عبر الشبكات، لكن معظم الناس يستقيلون مبكرًا جدًّا ويفشلون في تعلم أي شيء مهم من التجربة.

ولا يزال قانون المقابل المادي صحيحًا حاليًّا، وأرى أن السنوات التي كافحت فيها في فصول الربعين B و I المدرسية قد آتت ثمارها، وكانت أفضليتي غير العادلة هي أن والدي الغني قضى سنوات يعدني للعملية، ويمكنك أن تفعل الشيء نفسه لطفلك.

مهنتان

أن تكون لدى ابنك مهنتان على الأقل أصبح أمرًا أكثر أهمية الآن من ذي قبل - واحدة له وواحدة لماله. وبالنسبة لي، مهنتي هي التدريس، لكن التدريس في الربع ك بالمقارنة مع الربع B حيث ستجد معظم المعلمين، أما مهن المال الخاص بي في الربع E فهي موجودة في المشروعات التجارية والعقارات والملكية الفكرية والنفط والذهب والفضة.

مواهب الآخرين

مهارات القيادة مهمة لأصحاب المشروعات، وقد تعلمت الكثير عن القيادة في الكلية الحربية، وفي سلاح البحرية، وفي الفرق الرياضية، وفي مشروعاتي التجارية.

ويمكن لطفلك أن يكتسب مهارات القيادة بعدة طرق، فهو يتعلم هذه المهارات كلما شارك في نشاط جماعي، وأول شيء يجب أن يتعلمه هو أن يكون تابعًا جيدًا... قبل أن يصبح قائدًا جيدًا، فكثير من الناس، خاصة الموجودين في الربع S، يريدون أن يكونوا قادة جيدين لكنهم تابعون فظيعون.

ويفتقر العديد من الطلاب الممتازين إلى هذه المهارة، ولهذا يميلون إلى أن يصبحوا أطباء ومحامين في الربع S.

مال الآخرين

إذا كنت تعرف كيف تستغل الدَّين - المعروف أيضًا بمال الأشخاص الآخرين - لشراء أصول لك، فإن عائداتك ستكون غير متناهية، وسوف يتم تناول هذا بتفصيل أكثر في الجزء الرابع من هذا الكتاب. وكما قد تعرفون، تقدم الحكومة إعفاءات ضريبية كبيرة في حالة استغلالك مال الأشخاص الآخرين، وتلك أفضلية غير عادلة أخرى يمكن أن يمنحها التعليم المالي لأطفالكم.

وهذا الاستغلال لمال الأشخاص الآخرين يتم القيام به في كل أنحاء العالم، فأكبر المشروعات التجارية وأطول المباني تم إنشاؤها جميعًا بمال أشخاص آخرين، وأقولها ببساطة، يستغل رأسماليو العالم مال الأشخاص الآخرين ليصبحوا أغنياء.

وتذكروا، التدفق النقدي يبدو كهذا:



عندما يودع المنتمون للربعين E و S مالهم في مصرف ادخار أو مصرف استثماري أو شركة تأمين، تقوم المؤسسة المالية حينئذ بنقل ذلك المال، وبينما ينصح المنتمون للربعين E و S *بإيداع* مالهم، يقوم المنتمون للربعين B و I بنقل مالهم دائمًا، ذلك لأن المال المودع، المال الذي لا يعمل لصالحك بفاعلية، هو التزام للمنتمين للربعين B و I.

والمنتمون للربعين E و S في العالم هم الأشخاص الآخرون الذين يوفرون العمل والمال، من خلال حسابات الادخار وخطط التقاعد الخاصة بهم. وعندما تنصح طفلك بقولك "اذهب إلى المدرسة، احصل على وظيفة، ادخر المال، واستثمر في خطة التقاعد"، فإنك تنصحه بأن يكون من ضمن الأشخاص الآخرين الذين يوظفهم ويستغلهم المنتمون للربعين B و I.

والهدف من النظام التعليمي هو إنتاج أشخاص آخرين، وإذا أردت ألا يكون طفلك من ضمن الأشخاص الآخرين في عالم المال، إذن فالأمر يرجع إليك كوالد في أن تقدم لطفلك تعليمًا ماليًّا في البيت.

خاتمة

الأرباع كفصول مدرسية

تذكر أن كل ربع هو فصل مدرسي مختلف يعلم مهارات مختلفة، فعلّم طفلك الأرباع مبكرًا حتى يمكنه أن يستعد لفصوله المدرسية المستقبلية.

الأرباع أهم من المهن

وتذكر أيضًا أن الربع أهم من المهنة، فرغم أنني لم أحلم بأن أكون معلمًا، خاصة عندما كنت أرسب في امتحانات المدرسة، فإنني أعمل معلمًا حاليًا، لكنني معلم في الربعين B و I وليس في الربعين E و S، والفرق أنني أجني قدر ما أشاء من المال وأدفع نسبة قليلة جدًا (بشكل قانوني) من الضرائب ولست بحاجة إلى شيك راتب أو معاش.

وبمنحك هذه المزايا غير العادلة العشر لطفلك، فإنه يكتسب مزايا أخرى في الحياة.

المزايا المالية للتعليم المالي:

- جني المزيد من المال
- الاحتفاظ بمقدار أكبر من مالك
- حماية مقدار أكبر من مالك

المزايا الروحية للتعليم المالي:

- طمأنينة أكثر
- كرم أكثر
- تحكم أكثر في حياتك

والآن، ننتقل إلى كلية الدراسات العليا، وذلك هو الفصل الرابع: كن مصرف الاحتياطي الفيدرالي.

خطوات عملية للآباء

اشرحوا لأبنائكم لماذا سيمنحهم التعليم المتعلق بالمال أفضلية غير عادلة في الحياة.

التعليم لا يتعلق بالجودة، ولا يتعلق بالعدل، وأحد أسباب الأهمية التي يوليها الآباء لتعليم أبنائهم هو أنهم يعرفون أن لديهم القوة لمنح أبنائهم مزايا في الحياة، والتعليم المالي جزء مهم من ذلك، وتعليم أبنائكم أشياء عن المال يمنحهم أفضلية خاصة غير عادلة، وسيتعلمون أشياء لا يتعلمها معظم الأطفال، أشياء لا يتم تعليمها في المدارس.

خصصوا وقتًا لشرح الأنواع المختلفة للدخل وسبب أهمية فهم الفروق التي بينهم، ويمكنكم أن تساعدوهم على توصيل النقاط بين الدخل العادي والضرائب، على النحو الذي تمت مناقشته في خطوات العمل في الفصل الثالث عشر، إن كان هذا ملائمًا لعمرهم.

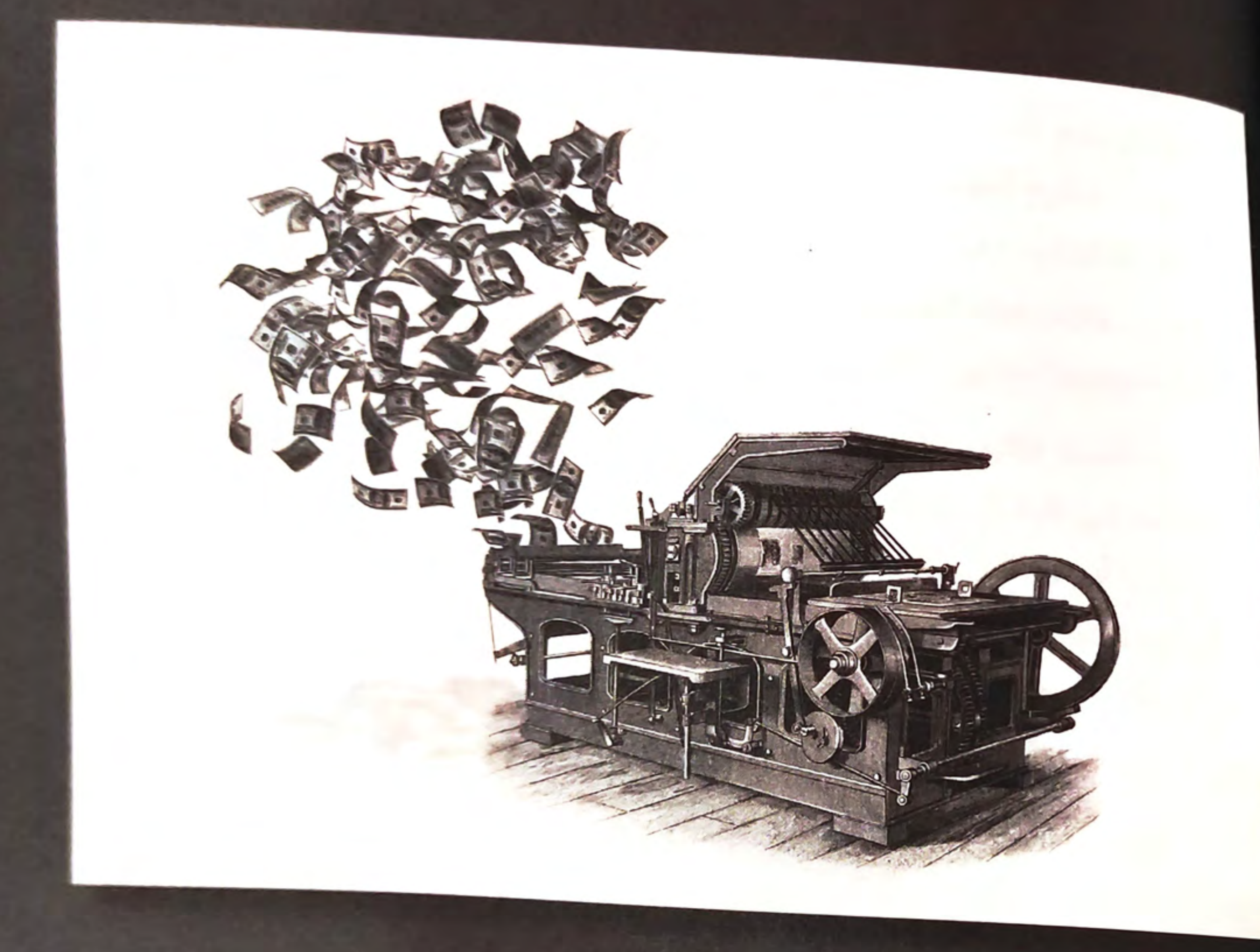
وبما أن عددًا قليلاً جدًّا من المدارس لديها تعليم مالي، فأنت كوالد لديك الفرصة لتحويل بيتك إلى فصل مدرسي، وأن تخصص ليالي تعليم الثروة كبيئة ترحب بالأسئلة وتبحث عن الدرس المستفاد في كل تحديات الحياة أو انتكاساتها.

ومن خلال توفير بيئة تعلم فعال في بيتك فأنت تمنح طفلك أفضلية كبيرة - وغير عادلة، وبالتعليم المالي القوي سيتمتع طفلك بحرية تحقيق أحلامه، وأنت تفتح الباب لاحتمالية أنه لن يحتاج أبدًا إلى وظيفة أو راتب.



الجزء الرابع

كلية الدراسات العليا للرأسماليين



لماذا لا تطبع نقودك بنفسك؟

الجزء الرابع

مقدمة

يتمثل حلم العديد من مبادري الأعمال في بدء مشروع تجاري و"طرح أسهمه للجمهور"، وطرح أسهمه للجمهور معناه بيع أسهم الشركة للجمهور من خلال طرح الأسهم للاكتتاب، وهذا ما فعله "ستيف جوبز" و "مارك زوكربيرج" عندما طرحت أسهم أبل وفيس بوك للجمهور، فعندما طرحوا أسهم شركاتهم للجمهور شغلوا آلات الطباعة وطبعوا ملايين الأسهم في شركاتهم الخاصة، وأصبحوا أصحاب مليارات.

وبالنسبة لكثير من مبادري الأعمال، يعتبر بيع أسهم شركاتهم للجمهور هو تخرجهم في كلية الدراسات العليا، وهدية تخرجك هي أنك تستطيع الآن - بطريقة قانونية - أن تطبع نقودًا خاصة بك، وهذا يعني أيضًا أنك قد لا تحتاج إلى اقتراض مال، ويمكنك أن تطبع مزيدًا من النقود من خلال إصدار مزيد من حصص الأسهم في شركتك وبيع تلك الأسهم للجمهور، والأمر أشبه بحصولك على شهادة الدكتوراه في الرأسمالية.

كان يوم ٩ مارس ٢٠٠٤ أحد أسعد الأيام في حياتي؛ حيث تم طرح أسهم الشركة التي بدأتها مع بعض الأصدقاء للجمهور في سوق التعاملات المالية في تورونتو، وكانت شركة تعدين في الصين تضم مجسمًا مؤكدًا من معدن الذهب الخام قيمته خمسة مليارات دولار.

ورغم أن حلمي تحقق، فإن تعليمي استمر، وعندما أدركت الحكومة الصينية كمية الذهب التي اكتشفناها، بدأت اللعبة. وخلال مفاوضاتنا، أبلغنا مسئول حكومي رفيع المستوى بأننا لابد أن "نسعد" بعض الأشخاص إذا أردنا أن نستمر في مزاولة نشاطنا التجاري. وبعد خمس سنوات من المفاوضات غير الناجحة واجهنا اختيار: أن نفعل شيئًا غير مشروع أو أن نبيع، فقمنا ببيع أسهمنا وتخلينا عن شركة كنا نبني فيها منذ عام ١٩٩٧.

لست ألوم الحكومة الصينية أو الشعب الصيني، فالفساد البيروقراطي موجود في جميع أنحاء العالم، ويوجد الفساد أينما تم تناقل المال بين الأيدي.

تذكرني تجربتي في الصين بما قاله والدي الغني: "لا يعرف البيروقراطيون سوى إنفاق المال، ولا يعرفون كيف يجنون المال؛ لأنهم لو عرفوا كيف يجنون المال لأصبحوا رأسماليين". وقال أيضًا: "في الدول الرأسمالية، الرأسماليون أغنياء، أما في الدول الاشتراكية والشيوعية، فالبيروقراطيون أغنياء".

في الولايات المتحدة، يصبح الكثير من البيروقراطيين أغنياء، وهذه ليست بادرة جيدة، وهي بادرة لنمو الفساد بسبب إخفاقاتنا في النظام التعليمي حسب رأيي.

في الأقسام الافتتاحية لهذا الكتاب، اقتبست من كتاب د. فرانك لونتز "*What American's Really want ... Really*": الآتي:

"إذن كيف نعد جيلاً من الأمريكيين للنجاح في مبادرات الأعمال، انسوا شهادات ماجستير إدارة الأعمال، فمعظم كليات التجارة تعلمكم كيف تنجحون في شركة كبيرة (بيروقراطيون) بدلاً من أن تعلمكم كيف تبدءون شركة خاصة بكم".

وأكرر أن أبحاثه أظهرت أن:

- ٨١٪ من الأمريكيين يقولون إن الجامعات والمدارس الثانوية ينبغي أن تنمي مهارات مبادرات الأعمال بفاعلية لدى الطلاب.
- ٧٠٪ يقولون إن نجاح اقتصادنا وازدهاره يتوقفان على ذلك.

وأنا أتفق مع د. "لونتز"، ولأن معظم المعلمين موظفون، فكيف لهم أن يعلموا الأطفال شيئًا عن تنظيم المشروعات؟ لو جاء المعلم من عالم الأعمال، فمن الأرجح أنه رأسمالي إداري، بيروقراطي لم يبدأ مشروعًا تجاريًّا من البداية، وإلى حد أقل طرح أسهمه للجمهور من خلال طرح الأسهم للاكتتاب.

القلق الذي يساورني يتعلق بأن مدارسنا تنتج بالجملة مزيدًا ومزيدًا من البيروقراطيين الذين يحملون شهادات عليا، وفي حالة استمرار هذا فلن يزيد الفساد فحسب لكن المزيد من أصحاب المشروعات سيختارون أن يتركوا البلد.

ولهذا السبب أعتقد أن التعليم المالي لطفلك أمر مهم، فنحن بحاجة إلى مبادري أعمال، ونحن بحاجة إلى أشخاص يكبرون ليبدءوا مشروعات تجارية ويوجدوا وظائف ويتعلموا كيف يطبعون نقودهم بأنفسهم.

طرق لطبع نقودك بنفسك

البدء في مشروع تجاري وبيعه للجمهور إحدى الطرق لطبع نقودك بنفسك.

وهناك طريقة أخرى مشهورة تسمى *التداول الفني* في سوق الأوراق المالية، باستخدام إستراتيجيات تداول مثل *السندات الممتازة*، عقود *خيارات الشراء والبيع*، خيارات تحديد *نطاق العائدات الإيجابية أو السلبية المحتملة للعائدات على الأوراق المالية الأساسية بنطاق معين*، عقود *الخيارات المتوازنة*، وبعض هذه الإستراتيجيات يتم تعليمها في لعبة *CASHFLOW 202*، وكما هي الحال في أية خطة استثمار جديدة، أوصي دائمًا بالتعليم والممارسة - كثير من الممارسة - قبل فعل الشيء الحقيقي.

إنك لست مضطرًا لأن تكون في سوق الأوراق المالية لتطبع نقودًا، فكلما ألفت كتابًا، طبعت نقودًا خاصة بي، بل إنني أطبع نقودًا أكثر عندما أرخص الحقوق الدولية للناشرين الذين يترجمون ويطبعون كتبي بلغات أخرى، ويتدفق ذلك المال في مواعيد منتظمة - عن طريق شيك أرباح طويلة المدى - من كل ركن في العالم.

هناك طرق يستطيع الطفل من خلالها أن ينمي ممراته العصبية لطبع النقود، وفيما يلي خمسة أمثلة بسيطة:

١. عندما ينشئ الطفل كشكًا لبيع عصير الليمون ويبادل عصير الليمون بالنقود، فإن الطفل يطبع نقودًا خاصة به - شكل من النقود يعرف بعصير *ليمون للبيع*.

٢. عندما تجتمع مجموعة من الأطفال لعرض مسرحية، فإن التذاكر التي يبيعونها طريقة لطباعة نقود خاصة بهم.

٣. إذا أنتجت فرقة تعزف أحد أشكال موسيقى الروك أسطوانة ناجحة، فإن بيع الأسطوانة الخاصة بهم هو طريقتهم لطبع نقود خاصة بهم، وعندما يقومون بجولة ويبيعون تذاكر فإنهم يطبعون نقودًا خاصة بهم.

٤. عندما يبتكر شخص *تطبيقًا* لهاتف ذكي أو جهاز حاسب محمول شاشته قابلة للدوران ويحصل على عائد - مال في كل مرة يتم تحميله - فإن تطبيقه هو طريقته لطباعة نقود.

٥. بيع بسكويت فتيات الكشافة درس مهم في طباعة النقود... والتفكير كرأسمالي سخي.

ما أقصده هو أن طباعة نقود خاصة بك يمكن أن يتم تعليمها والتشجيع عليها في البيت، فأنت لست بحاجة إلى بيروقراطيين حكوميين ليعلموا طفلك هذا الدرس. بالإضافة إلى ذلك، أن تطلب من *بيروقراطي أكاديمي* (*موظف*) أن يعلم تنظيم المشروعات يشبه قيامي بمحاولة لتعليم طفلك أن يكون جراحًا للمخ، وقد تكون النتائج *دمارًا* للمخ.

هناك طرق عديدة يمكن للوالد من خلالها أن يعلم طفله طباعة نقود خاصة به وتتراوح من البسيطة للغاية إلى المعقدة للغاية، فما يحد الشخص هو خياله أو خيالها فقط.

وقد تم تأليف الدليل الدراسي *Awaken Your Child's Financial Genius*، كتكملة لهذا الكتاب، وهذا الدليل سيساعدك على عملية تعليم طفلك دروس المال وكيف يكون رأسماليًّا يعرف كيف يطبع نقودًا خاصة به. وعندما يتعلم طفلك أن يطبع نقودًا خاصة به، فقد لا يحتاج إلى وظيفة أبدًا، وإذا عمل فسيكون بسبب حبه المال. وتلك هدية رائعة يمكن أن يقدمها أي والد لطفله.

يمكنك أن تمنح طفلك أفضلية هائلة في البيت بتشجيعه فقط على إنشاء كشك لبيع عصير الليمون أو الحصول على وظيفة في ماكدونالدز، وماكدونالدز مكان رائع ليتعلم أن يكون مبادر أعمال يطبع نقودًا خاصة به أو بها في يوم من الأيام.

كلية رائعة لإدارة الأعمال

يسخر الكثيرون من "العمل في وظائف منخفضة الراتب" في ماكدونالدز، وذلك لأن معظم الناس ينتمون للربع E.

وتعتبر ماكدونالدز إحدى أفضل كليات إدارة الأعمال لأولئك الذين يريدون أن يجنوا مالهم في الربعين S و B.

عندما يسألني شاب عن الطريقة التي يمكنه من خلالها اكتساب خبرة تجارية واقعية، فإنني أقترح عليه أن يقبل بوظيفة بدوام جزئي في ماكدونالدز ويتعلم أنظمتهم. حيث إن ماكدونالدز لديها أفضل الأنظمة التجارية في العالم على نحو مثير.

وأقترح أن يعمل في أي منصب ممكن، من الصراف إلى الطاهي، البواب، وإن أمكن، مدير مناوبة. ففي مكان صغير للبيع بالتجزئة، يستطيع الشاب أن يكتسب خبرة تجارية "عملية" كاملة، في إدارات عديدة مختلفة، تعده لإدارة مشروع تجاري خاص به.

والعمل في ماكدونالدز سيعطيه الخبرة في ٨٠٪ من العناصر المختلفة المكونة للعمل التجاري، أما إذا عمل في مشروع تجاري تقليدي فربما يكتسب خبرة في إدارة واحدة مثل المحاسبة ولا يكتسب خبرة في إدارات أخرى.

إذا نظر إلى ماكدونالدز من عقلية الربع E فالراتب سيكون فظيعًا، أما إذا نظر إلى وظيفته في ماكدونالدز من عقلية الربع S أو الربع B فإنه سيعتبر أن تجربته العملية لا تقدر بثمن.

بالنسبة لكم أيها المتعصبون الصحيون، أنا لا أوصي بالطعام المقدم في ماكدونالدز، وإنما أوصي بأنظمتهم التجارية، وكما قال والدي الغني: "يستطيع معظمنا أن يصنع هامبرجر أفضل من ماكدونالدز، لكن قليلين منا من يستطيعون أن ينشئوا مشروعًا تجاريًا أفضل منه".

وتذكروا درس والدي الغني: "لا يتعلق الأمر بالمهنة.... وإنما بالربع"، وأنا اليوم أعمل معلمًا في الربعين B و I، ولهذا السبب أجني مالاً أكثر من معظم المعلمين، والتدريس في الربعين B و I هو الطريقة التي أطبع بها نقودًا خاصة بي.

يركز الجزء الرابع والأخير من هذا الكتاب على كيف أن التعليم المالي يمكن أن يعلم طفلك أن "يكون مصرف الاحتياطي الفيدرالي"، لطبع نقود خاصة به ودفع ضرائب أقل وفعل المزيد من الخيرات وأن يكون أكثر كرمًا وأن يحمي نفسه وعائلته - بدلاً من أن يسحقه التضخم المرتفع والضرائب العالية والفقر المتزايد الناتج عن الاضطراب المالي الذي يلوح في الأفق.

لماذا لا يعمل الأغنياء للحصول على المال؟

الجزء الرابع | الفصل السابع عشر

كن مصرف الاحتياطي الفيدرالي

قبل الانهيار الاقتصادي في عام ٢٠٠٧، أشك في أن عددًا قليلاً نسبيًّا من الناس كانوا على وعي بمصرف الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي. وقبل عام ٢٠٠٧، كان مصرف الاحتياطي الفيدرالي مؤسسة غامضة تمارس سلطة صامتة على اقتصاد الولايات المتحدة والاقتصاد العالمي. ورغم أن الكثيرين *سمعوا* حاليًّا بمصرف الاحتياطي الفيدرالي، فإن دوره وطريقة عمله يظلان لغزًا بالنسبة للكثيرين.

الهدف المحدد لمصرف الاحتياطي الفيدرالي هو "الدعم الفعال لأهداف التوظيف إلى أقصى حد، واستقرار الأسعار، واعتدال أسعار الفائدة طويلة الأجل".

من الواضح أن مصرف الاحتياطي الفيدرالي يواجه مشكلات في تأدية مهمته. وأحد أسباب معاناتنا من عجز يبلغ عدة تريليونات من الدولارات هو فشل مصرف الاحتياطي الفيدرالي، الذي يطبع المزيد والمزيد من النقود بدلاً من أن يحل المشكلات الأساسية.

توضيح المسألة

حتى المشردون لديهم وعي حاليًّا بمصرف الاحتياطي الفيدرالي، وظهرت لافتات "إنهاء مصرف الاحتياطي الفيدرالي" مع المشردين في مواقع المخيمات، فخلال مظاهرة احتجاجية لحركة أوكيوباي وول ستريت التي بدأت في ١٧ سبتمبر ٢٠١١ في زوكوتي بارك بالقرب من وول ستريت في مدينة نيويورك، كانت هناك لافتات تطالب بإغلاق مصرف الاحتياطي الفيدرالي، واليوم يعرف الكثيرون أن مصرف الاحتياطي الفيدرالي ليس فيدراليًّا وليس مصرفًا ولا يمتلك احتياطات، كما أنه ليس أمريكيًّا، وإنما يمتلكه أغنى الأشخاص والمصارف في العالم، ويمتلك مصرف الاحتياطي الفيدرالي سلطة طباعة النقود، رغم نفي رئيس المصرف "بين بيرنانك" أنه يفعل ذلك.

ما يفعله مصرف الاحتياطي الفيدرالي هو تحرير شيكات، بشكل مفاجئ، لشراء سندات الخزانة الأمريكية وأصول أخرى لمنع الاقتصاد من الانهيار، ثم يتدفق المال إلى أكبر المصارف وإلى الاقتصاد، ثم يحصل مصرف الاحتياطي الفيدرالي فائدة على السندات ويتحمل هذه الفائدة دافعو الضرائب، فماذا يحدث للمال الذي يحصله مصرف الاحتياطي الفيدرالي؟ ذلك السؤال الذي قيمته تريليون دولار.

في عام ٢٠٠٩، ألف "رون بول"، مرشح رئاسي سابق وعضو في مجلس النواب عن ولاية تكساس، كتابًا بعنوان *End the Fed*. ولقد كان ناقدًا ومعارضًا لمصرف الاحتياطي الفيدرالي لسنوات، ويعتبر "بول" أن مصرف الاحتياطي الفيدرالي مؤسسة شبه إجرامية، اتحاد تجاري يتكون من أكبر المصارف الخاصة في العالم. وبينما أتفق مع "رون بول" وأعتقد أن العالم سيكون أفضل بدون مصارف مركزية مثل مصرف الاحتياطي الفيدرالي، إلا أنني أختار ألا أقضي وقتي في الاحتجاج، وإنما أفضل أن أزيد ذكائي المالي وأنظر إلى مصرف الاحتياطي الفيدرالي من حافة العملة. موقع المراقبة الذي يتيح لي أن أرى كلا الوجهين، ومن خلال النظر لكلا الوجهين أرى كيف أن مصرف الاحتياطي الفيدرالي فعل خيرًا كثيرًا، رغم ما يعتبره الكثيرون شرًّا.

ورغم أنني أفهم وجهي الحجة، فإنني متحمس لرؤية مستوى الوعي الزائد الذي دفع حتى المشردين للاحتجاج حاليًّا ضد مصرف الاحتياطي الفيدرالي.

عندما كنت في المدرسة الثانوية، خلال فترة الستينيات من القرن الماضي، أطلق الرئيس "ليندون بي. جونسون" برامج المجتمع العظيم التي أدت إلى إنشاء الرعاية الصحية لكبار السن، الرعاية الصحية للفقراء، وقانون كبار السن الأمريكيين. وتم تصميم المجتمع العظيم لإنقاذ الفقراء، وتوسعت برامج المجتمع العظيم في عهد الرئيسين الجمهوريين "ريتشارد نيكسون" و "جيرالد فورد"، وكان أكبر توسع لها في عهد الرئيس "بوش الابن"؛ حيث أقر الرئيس "بوش" الجزء د من برنامج الرعاية الصحية، الدواء بوصفة التابع لبرنامج الرعاية الصحية، قانون التحسين والتحديث. في مواجهته لتحديات إعادة انتخابه، وأتاح هذا لبرنامج الرعاية الصحية + خيار أن يضيف تغطية للأدوية بوصفة وأصبحت معروفة بخطط مزايا الرعاية الصحية. وقد تكون الرعاية الصحية الأغلى تكلفة من بين جميع البرامج الاجتماعية في الولايات المتحدة حتى الآن، وقد أسعد ذلك القرار شركات الأدوية والناخبين كبار السن وفاز "بوش" بفترة رئاسية ثانية.

والآن لدينا مشروع "أوباما" للرعاية الصحية، الذي ربما يثبت أنه الأسوأ من بين جميع السياسات الرئاسية، وأعتقد أن الكثيرين سيتفقون على أن مشروع "أوباما" يتعلق بأكثر من مجرد الرعاية الصحية، فهو يتعلق بالمال والسلطة؛ حيث إن هناك قوانين تم إقرارها في الخطة ليست لها علاقة بالرعاية الصحية ولها علاقة كبيرة بنقل سلطة أكثر للحكومة على حساب انتهاك أكبر لحياتنا الخاصة، وليس من المفاجئ أن يتم سماع كلمتي الاشتراكية والشيوعية بكثرة في وسائل الإعلام الممثلة للاتجاه السائد في الأشهر الأخيرة.

إنقاذ الطبقة الوسطى

خلال السباق الرئاسي لعام ٢٠١٢، جاء في الخطب البلاغية لحملتي كل من الرئيس "أوباما" و"ميت رومني" وعد بـ "إنقاذ الطبقة الوسطى"، فسألت نفسي: "ماذا حدث لإنقاذ الفقراء؟".

هل سهل مصرف الاحتياطي الفيدرالي الحياة على الفقراء والطبقة الوسطى أم جعلها أصعب؟ شيء واحد يبدو مؤكدًا: أن مصرف الاحتياطي الفيدرالي جعل حياة الأغنياء أفضل بالتأكيد.

وللأسف عدد قليل جدًّا من السياسيين من يمتلكون الشجاعة لمعارضة مصرف الاحتياطي الفيدرالي، وبدلاً من أن يقوموا بمعارضته فإن زعماءنا السياسيين يتحدثون عن "التسهيل الكمي"، وذلك حديث مصرف الاحتياطي الفيدرالي عن "طباعة النقود".

التوجه نحو الجرف

في الأسابيع النهائية لعام ٢٠١٢، حصرت الحكومة الأمريكية في معركة بين الجمهوريين والديمقراطيين، وكانت الصحف تعج بقصص عن "التوجه نحو الجرف المالي". وكان أحد الجانبين يتحدث عن ترشيد الإنفاق بينما يتحدث الجانب الآخر عن فرض ضرائب على الأغنياء، وأرى أن سبب عدم توصلهم إلى اتفاق هو أنهم يعلمون أنهم لا يستطيعون حل مشكلاتنا، فالسياسيون يعلمون أنهم يفتقدون القوة، وقد يعرفون ما يجب عليهم فعله، لكنهم يفتقرون إلى الشجاعة للقيام به.

وبالتالي يقوم المشرعون "الذين يؤجلون حل المشكلات" مرة أخرى، بوضع الضمادات على الجروح المالية الأمريكية، وتنتقل المشكلة إلى الجيل التالي من المشرعين والأمريكيين، وذلك ما فعله "فرانكلين ديلانو روزفيلت"؛ حيث أنشأ الضمان الاجتماعي وبرامج اشتراكية أخرى خلال الركود الأخير، وأصبحت الحلول التي ابتكرها

- إضافـة إلـى برنامج الرعاية الصحية للرئيس "ليندون بـي. جونسون" - هي مشكلات الوقت الحالي، وسواء شئنا أم أبينا فقد بدأنا نتجه نحو "الجرف المالي" منذ وقت طويل.

خلال الركود الأخير، كانت هناك عشرات المدن التي تقطنها العائلات المشردة تعرف بـ "مدن هوفر"، وسميت تيمنًا بالرئيس "هيربرت هوفر".

فإذا تعلمنا من التاريخ، فسنعرف أن المزيد من التسهيل الكمي وطباعة النقود لحل مشكلاتنا معناه أن الملايين سيصبحون مشردين.

وبينما أتفق مع "رون بول" على "إنهاء مصرف الاحتياطي الفيدرالي"، إلا أنني أختار أن أستفيد من التعليم المالي الذي تلقيته من والدي الغني، والذي هو: كن مصرف الاحتياطي الفيدرالي. وكما كان والدي الغني يقول غالبًا: "أفضل طريقة لمساعدة الفقراء هي ألا تكون واحدًا منهم". وكان يقول أيضًا: "كلما كثرت محاولاتك لمساعدة الفقراء، كثر عدد الفقراء". بدلاً من أن تقوم الحكومة بطباعة المزيد والمزيد من النقود، كان والدي الغني يؤمن بتعليم الناس الصيد - أن يطبعوا نقودًا خاصة بهم.

في الفصل القادم سوف تتعلم كيف تكونون مصرف الاحتياطي الفيدرالي. بدلاً من إنهاء مصرف الاحتياطي الفيدرالي.

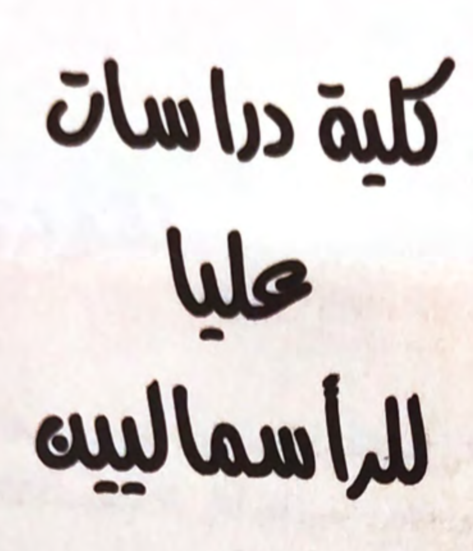
خطوات عملية للآباء

علموا أطفالكم طرقًا لطباعة نقود خاصة بهم.

إحدى مزايا فقري ثم عملي مع الوالد الغنى (الذي لم يدفع لي شيئًا) هي أنني كان لابد أن أستخدم عقلي عندما كان الأمر يتعلق باكتشاف طرق للحصول على مال خاص بي.

يقال إن "الحاجة أم الاختراع"، وحسب القصة التي رويتها في كتاب *الأب الغني الأب الفقير*، بدأت في "جني المال" عن طريق صهر أنابيب معجون الأسنان القديمة وصنع عقود من الرصاص. وفي الأكاديمية البحرية التجارية، جنيت مالاً إضافيًا عندما كنت آخذ الأشرعة القديمة من المراكب الشراعية وأخيط محافظ ملونة من النايلون، وكانت المحافظ النايلون محل ترحيب كبير لدى البحارة؛ لأن المحافظ الجلدية كانت تبلى عندما تتعرض للعوامل الجوية.

ما أقصده هو أن افتقاري إلى المال هو ما جعلني مبدعًا في إيجاد طرق لأطبع نقودًا خاصة بي، وأفعل الشيء نفسه حاليًا مع الكتب التي أؤلفها والألعاب التي أطورها ومشروعاتنا التعليمية مثل شركة ريتش داد *Rich Dad* بالإضافة إلى الاستثمارات في الملكيات المؤجرة والنفط، ويمكن لطفلك أن يفعل الشيء نفسه بمساعدتك.


كلية دراسات
عليا
للرأسماليين

كيف أطبع نقودي الخاصة؟

فيما يلي العملية التي أستخدمها لطباعة نقودي الخاصة، وقد بذلت ما في وسعي لتبسيطها قدر الإمكان، وأخشى أنني لم أبلِ بلاء حسنًا لأنها ليست عملية بسيطة.

وأطلب منكم أن تبذلوا ما بوسعكم لاتباع شرحي، وإن لم تفهموه فهمًا تامًّا فلا تقلقوا؛ فمعظم الناس لا يفهمونه. وإن أردتم أن تفهموه أكثر، فإنني أقترح عليكم أن تلتقوا صديقًا - شخصًا يريد أن يتعلم أيضًا، واقرءوا كلماتي وناقشوا العملية.

عندما أريد أن أتعلم شيئًا جديدًا، ألتقي أصدقائي ونناقش الموضوعات المختلفة التي تحظى باهتمامنا كمجموعة، وكما يقولون "عقلان أفضل من عقل واحد"، وإذا أردتم أن تتعلموا أن تطبعوا نقودكم الخاصة، فمزيد من العقول أفضل من عقل واحد.

التعاون هو أفضل طريقة أتعلم بها، ولذلك أحيط نفسي بفريق من المستشارين الأذكياء والمتمرسين.

وللأسف، ذلك يسمى في المدارس غشًّا.

توضيح المسألة

وبلا شك، عندما أشرح عملية كن مصرف الاحتياطي الفيدرالي، سيقف أحدهم ويقول: "لا يمكنك أن تفعل ذلك"، فيأتي ردي مماثلاً دائمًا: "ربما لا يمكنك أن تفعل ذلك، لكنني أستطيع، فأنا أفعل ذلك كل يوم". بتعبير أدق: لقد ابتكرت وسائل - استثمارات، ملكية فكرية، وأصولاً - تضع مالاً في جيبي، شهرًا بعد شهر وعامًا بعد عام، سواء استمررت في العمل أم لا، وذلك هو المقصود بأن "تكون مصرف الاحتياطي الفيدرالي"... أو أن تطبع نقودًا خاصة بك.

وغني عن القول، لا يستطيع *كل* شخص في الحقيقة *أن* يكون مصرف *الاحتياطي الفيدرالي*، لكن هناك خطوات معينة يمكن أن يتخذها أي شخص لتحسين وضعه المالي.

فيما يلي بعض الاقتراحات:

١. كن مبادر أعمال: امتلك مشروعًا تجاريًا خاصًا بك.

٢. كوّن فريقًا من المستشارين، والمحامين، والمحاسبين، وأصحاب المشروعات الآخرين.

٣. افهم كيف تستغل الدين

٤. افهم قوانين الضرائب

٥. نمّ ذكاء انفعاليًا عاليًا

٦. حدد معايير عالية للسمات والممارسات القانونية والأخلاقية

٧. كن مستثمرًا عقاريًا

٨. كن مستثمرًا في السلع

٩. خصص وقتًا للتعليم المالي وطبق ما تتعلمه على العمل

١٠. نمّ مهارات تواصل ومهارات اجتماعية قوية

قصتي

اسمحوا لي بأن أخبركم كيف أنشأت مصرف الاحتياطي الفيدرالي الخاص بي...

عندما عدت من فيتنام عام ١٩٧٣، لم أكن أدري إن كنت قادرًا على النجاح في عالم الوالد الغني، وكان لديَّ على الأقل فهم أساسي للمتطلبات العشرة المسرودة أعلاه، إرشاداته لما كان مهمًّا في عالمه، وعرفت أن الأمن الوظيفي وشيك الراتب الثابت *لم* يكونا ضمن قائمته وفهمت السبب، وفي سن الـ ٢٥ عرفت أن العملية لن تكون سهلة.

ورغم أنني لم أكن أحب المدرسة، فإنني أردت أن أتعلم أن أكون رأسماليًّا، وتلك كانت أفضلية بالنسبة لي، أردت أن أتعلم - وكما تعلمون، *الرغبة في التعلم هي مفتاح* التعلم.

وعندما درست ما سيتطلبه الأمر لاجتياز طريق تنظيم المشروعات الذي اخترته، أدركت أنني كنت أبدأ صفحة أخرى في حياتي، تمامًا كما كانت كلية الطيران عملية، عملية تحويلية كانت تشبه كثيرًا تحول اليرقة إلى فراشة. وعندما عدت من فيتنام، عرفت أنني على أعتاب مرحلة تحويلية تشبه كلية الطيران إلى حد بعيد، وعرفت أنه في هذه العملية الجديدة لن تكون هناك وظائف ثابتة ولا شيك راتب ثابت ولن يوجد أحد للإمساك بي إن سقطت أو فشلت، وكان يمكن أن أتحطم وأحترق وأموت في عملية التحول إلى مبادر أعمال وهذا يشبه إلى حد بعيد ما حدث في كلية الطيران.

فيما يلي بعض النقاط المهمة التي ينبغي أن تضعها نصب عينيك قبل أن أكشف عن الطريقة التي تصبح بها مصرف الاحتياطي الفيدرالي.

النقطة # ١ : أنواع الدخل الثلاثة

كتبت في جزء سابق من هذا الكتاب عن أنواع ثلاثة للدخل، وأذكرها على سبيل المراجعة وهي كالتالي:

١. العادي

٢. الاستثماري

٣. السلبي

أنواع الدخل الثلاثة مهمة، فهي أساس سبب قيام الرئيس "أوباما" بدفع ٢٠,٥ تقريبًا ضرائب على دخل يبلغ ٣ ملايين دولار ودفع "ميت رومني" ١٤٪ على ٢١ مليون دولار. وكما تناولنا في فصل سابق، الرئيس يعمل للحصول على دخل عادي و "رومني" يركز على الدخل الاستثماري.

أتوقع أن أحد أسباب تقاضي "ستيف جوبز" دولارًا واحدًا فقط كراتب سنوي هو أنه لم يكن يريد دخلاً عاديًا، وإنما كان يركز على الدخل الاستثماري والسلبي.

معظم الناس لا يعرفون سوى الدخل العادي، ويتطلب النجاح في عملية كن مصرف الاحتياطي الفيدرالي معرفة عملية بجميع أنواع الدخل الثلاثة.

النقطة # ٢ : أربعة أنواع للنقود

لكي تفهم عملية كن مصرف الاحتياطي الفيدرالي، من المهم أن تفهم أولاً تاريخ النقود وأنواعها الأربعة المختلفة.

الأنواع الأربعة للنقود هي:

١. نقود سلعية

٢. نقود احتياطية

٣. نقود احتياطية جزئية

٤. نقود إلزامية

سبب الأزمة المالية التي نحن متورطون فيها هو النقود الإلزامية، وهي نقود غير مدعومة بالذهب أو الفضة لكنها مدعومة بدلاً من ذلك بوعد من الحكومة. (ولست واثقًا بأننا نريد أن ننظر إلى السجل السابق للحكومة في الوفاء بالوعود). يقوم مصرف الاحتياطي الفيدرالي والمصارف المركزية حول العالم بطباعة نقود إلزامية، وتتطلب عملية التحول إلى مصرف احتياطي فيدرالي عكسًا للتاريخ، حيث تبدأ العملية بالقدرة على طباعة نقود إلزامية خاصة بك واستخدام تلك النقود الإلزامية لشراء أصول حقيقية، أصول مثل شركات، عقارات، آبار بترول. ثم، مع التدفق النقدي من هذه الأصول، تكتسب مزيدًا من الأصول الحقيقية مثل العقارات والنقود السلعية كالذهب والفضة، وذلك ما يفعله الرأسماليون.

دروس مستفادة من تاريخ النقود

١. السلع

منذ آلاف السنين، كانت السلع هي أول أنواع النقود: ذهب، فضة، ملح، صدف بحري، وماشية. في الواقع، كلمة *capital* (رأس مال) مشتقة من كلمة *cattle* (ماشية).

عندما يستخدم المصرفيون المعاصرون كلمتي *in kind* (عينيا)، فإن كلمة *in kind* مشتقة من الكلمة الألمانية *kinder*، أو طفل، وهي أيضًا أصل لكلمة *kindergarten*، التي تعني روضة أطفال. عندما يودع مالك الماشية ماشيته لدى

المصرفي كضمان لقرض، فإن المصرف مسموح له بأن يحتفظ بصغار الماشية، العجول الرضيعة أو الأطفال الرضع، كدفعة من الفوائد التي يتم تحصيلها عليها.

بتعبير مالي، عبارة "*in kind*" معناها "السداد بالشيء نفسه". منذ سنوات، كانت تعني سداد الفائدة مع العجول الصغيرة، أما اليوم فمعناها سداد الفائدة مع النقود.

عندما يتم استخدام السلع على أنها نقود، فإن كلمة *مقايضة* هي التي تصف عملية التبادل.

٢. النقود الاحتياطية

كان النوع الثاني للنقود هو النقود الاحتياطية. عندما كان يرتحل تاجر عبر الصحراء لشراء سلع من بلاد أجنبية، كان التاجر يودع ذهبه أو ماشيته لدى صيرفي - شخص يثق بحفظه للأمانات، بدلاً من حمل الذهب الذي كان خطرًا.

كان المؤتمن يحرر إيصالاً مدونًا فيه أن هناك ذهبًا أو ماشية في عهدته، وكان التاجر يرتحل عبر الصحراء ويسدد ثمن مشترياته بهذا الإيصال، الذي كان يعرف في وقت من الأوقات بأنه *عملة احتياطية*.

٣. نقود احتياطية جزئية

لم يمر وقت طويل حتى أدرك الصيرفي الذي أؤتمن على الأشياء الثمينة أن التاجر لم يكن في الحقيقة يحتاج أو يريد ذهبه أو أشياءه الثمينة.

كان معظم عملاء الصيارفة أكثر سعادة *بالإيصالات*، الأوراق أو السندات الإذنية التي يحررها الصيرفي المؤتمن، فقد كانت الإيصالات أخف وقابلة للطي ويتم التنقل بها بشكل أفضل وشكلت خطورة أقل من نقل حقائب من الذهب.

تمخض عقل الصيرفي عن فكرة جديدة وبدأ في إقراض *عملات ورقية احتياطية جزئية*، وذلك معناه أنه لو كان لدى الصيرفي ١٠٠٠ دولار من الذهب في خزائنه (من المودعين) فإنه قد يقرض ١٠٠٠٠ دولار في صورة عملات ورقية احتياطية جزئية للمقترضين الآخرين ويطلب فائدة، عينية. ومع إدخال النقود الاحتياطية الجزئية، بدأت المصارف في طباعة النقود.

عندما حدث ذلك، توسع عرض النقود وكذلك الازدهار الاقتصادي. في هذا المثال كان *الاحتياطي الجزئي* ١٠، وكان ذلك معناه أنه كان هناك ١٠ دولارات متداولة لكل دولار من الذهب في المصرف.

كان الجميع سعداء... بالطبع ما لم يطالب جميع المدخرين بسداد نقودهم في الوقت نفسه، ويسمى ذلك تهافتًا على سحب الودائع من المصرف.

في عام ٢٠٠٨ بعد فشل ليمان براذرز، أقر الرئيس "جورج بوش الابن" برنامج إعانة الأصول المتعسرة، وكان يبذل ما بوسعه لمنع التهافت الهائل الذي سببه الذعر على سحب الودائع من المصارف.

وهذه هي الطريقة التي غرق فيها الاقتصاد العالمي في تريليونات الدولارات من الديون، فقد قامت الحكومات في جميع أنحاء العالم بطباعة تريليونات الدولارات، ين، يورو، وبيزو لمنع التهافت العالمي على سحب الودائع من النظام المصرفي، وقد تم ضبط المصرفيين وهم يقرضون نقودًا لا يمتلكونها.

٤. نقود إلزامية

في عام ١٩٧١ عندما فصل الرئيس "نيكسون" الدولار عن معيار الذهب، أصبح الدولار نقودًا إلزامية، وهذا هو نوع النقود الذي يغذي الاقتصاد العالمي اليوم. والنقود الإلزامية هي نقود تعلن الحكومة أنها نقود، وتعريف كلمة *fiat* هو "سيتم إنجازه".

بتعبير بسيط، تقوم الحكومة بتشغيل آلات الطباعة وتحول قطعة ورقية إلى نقود. واليوم يمكن إنجاز الأمر بنبضة إلكترونية، إنهم ليسوا بحاجة حتى إلى الورق.

وبالنقود الإلزامية، يحدث أمران عندما تتم طباعة المزيد من النقود:

- زيادة الضرائب
- زيادة التضخم

طباعة النقود هي، بشكل جوهري، ضريبة مضاعفة على الفقراء والطبقة الوسطى. ولذلك السبب تتسع الفجوة بين الأغنياء وغيرهم، ولهذا أيضا يأتي الفصل الأول من كتاب *الأب الغني الأب الفقير* بعنوان: "الأغنياء لا يعملون للحصول على المال". *ولماذا يعمل أي شخص للحصول على نقود إلزامية؟*

قد تكون طباعة النقود الإلزامية جيدة للاقتصاد الأمريكي... لفترة وجيزة، حيث تبقي النقود الإلزامية الأجور منخفضة، وتبقي المنتجات التي ننتجها أقل تكلفة حتى يمكننا تصدير المزيد. ولو *لم* تخفض الحكومات قيمة نقودها الإلزامية،

لأصبحت المنتجات أكثر تكلفة بكثير، ولزادت البطالة، ولتكون الاضطراب الاجتماعي. النقود الإلزامية معناها أيضًا أن الحكومة تسدد دينها بدولارات أرخص، وتعني أن الحكومة تحصل ضرائب أكثر مع زيادة الدخول ودخولها في فئات ضريبية أعلى، رغم هبوط قيمة النقود.

عندما تركت سلاح البحرية في عام ١٩٧٣، كان مبلغ ٢٥٠٠٠ دولار سنويًّا يعتبر دخلاً جيدًا في الطبقة الوسطى، أما اليوم فيعتبر دخلاً في مستوى الفقر.

إذا استمررنا في طباعة النقود الإلزامية، فلن يمر وقت طويل حتى يصبح مبلغ ٢٥٠٠٠٠ دولار دخلاً في مستوى الفقر وسيكون ثمن رغيف الخبز ٥٠ دولارًا. وحدث ذلك في فترات عديدة في التاريخ، فيجني الناس مزيدًا من النقود وينتقلون إلى فئات ضريبية أعلى تدفع ضرائب أكثر... فقط ليصبحوا أكثر فقرًا.

ولهذا السبب من المهم أن *تصبح أنت مصرف الاحتياطي الفيدرالي*، فأنت تريد أن تطبع أكبر كمية من النقود قدر الإمكان - نقود التزام خاصة بك، وأن تدفع نسبة قليلة من الضرائب حسب الإمكانية القانونية، وأن تمتلك المزيد والمزيد من الأصول، وسوف تدر هذه الأصول المزيد من النقود الإلزامية، وتعود في النهاية إلى وضعها السابق كنقود سلعية، أو ذهب وفضة.

هذه هي العملية التي يستخدمها الأغنياء، وهذه العملية هي السبب في زيادة ثراء الأغنياء مع استمرار كفاح الفقراء والطبقة الوسطى وزيادة فقرهم أكثر وأكثر. فالأغنياء لا يعملون للحصول على نقود (إلزامية) لكن الفقراء والطبقة الوسطى يفعلون ذلك.

هل يمكنني أن أصبح مصرف الاحتياطي الفيدرالي؟

بعد تركي سلاح البحرية، عملت في زيروكس لأتعلم البيع في أثناء النهار وبدأت مشروعات تجارية خلال الليل وفي عطلات الأسابيع، وكنت أبذل ما بوسعي لأحقق الخطوة الأولى في قائمة المعالم لأصبح مصرف الاحتياطي الفيدرالي، لكي أصبح صاحب مشروعات، وعرفت أنني إذا أصبحت صاحب مشروعات في الربع ك فإنني أستطيع أن أجني مالاً أكثر مما لو كنت في الربع E أو S.

كانت حياتي سلسلة من النجاحات والإخفاقات، وكان أول نجاح كبير لي هو مشروع المحافظ النايلون والفيلكرو®، المشروع الذي سرعان ما فشل وترك لي مليون دولار تقريبًا من الدين. سددت الدين عن طريق الانخراط في صناعة الروك آند رول، وكنت

أقوم بإنتاج منتجات مرخصة لفرق موسيقية مثل دوران دوران، بينك فلويد، وذا بوليس. نجاحي السريع في الروك آند رول أعقبه فشل، ورغم أنني كنت أدرك أن كل فشل يزيدني ذكاء فإن مرارة الفشل كانت مؤلمة.

ولهذا السبب يعتبر الذكاء الانفعالي والتعليم الروحي أمرين حيويين لعملية التعلم. في كثير من الأحيان أردت مرارًا أن أتوقف عن العمل، وأردت في مرات عديدة أن أغش أو أكذب أو أسرق، لكنني استمررت في الطريق المستقيم وواجهت كل يوم وكل مشكلة واعتبرتها فرصة أخرى لأصبح أذكى، وأكتسب مزيدًا من الخبرة، وأنمي شخصيتي القانونية والأخلاقية.

ونجحت في النهاية، لكنني لم أكن لأنجح لولا زوجتي "كيم" وأصدقائي الرائعون. إنها عملية تحويلية تشبه إلى حد بعيد كلية الطيران، واليوم *أمتلك* مصرف الاحتياطي الفيدرالي الخاص بي.

فيما يلي ما أفعله لأكون مصرف الاحتياطي الفيدرالي:

لماذا تحب المصارف المدينين؟

في النظام المصرفي الحديث، يسمح للمصرف بإقراض ٤ دولارات مقابل كل دولار تودعه في المصرف كمدخرات. عندما أستثمر في العقارات، فإنني أساعد المصرف على أن يقرضني المال. وتذكر أن الدولار في مدخراتك هو التزام للمصرف، وعندما أقترض المال فإن دين الـ ٤ دولارات هو أصل للبنك.

من أين جاءت الأربعة دولارات الإضافية؟ أتت فجأة، تلك هي الطريقة التي تطبع بها المصارف الصغيرة النقود، إنه نظام الاحتياطات الجزئية، ويسمح النظام للمصارف بإقراض نقود أكثر من المودعة لديهم، لكن يجب أن يحتفظوا بجزء منها، وفي هذه الحالة يكون ربع الودائع الإجمالية، ومن ثم: الاحتياطات الجزئية. إن لم يكن هناك من يقترض، فإن المصارف لا تريد مدخراتك لأنها تكلفها مالاً. في ذروة الأزمة المالية، كان المدخرون يبذرون نقودهم في المصارف، وعندما لم تتمكن المصارف من الإقراض، بدأت بعض المصارف في تحصيل فائدة من المدخرين لحماية مالهم.

١. **أطبع نقودًا إلزامية خاصة بي**

في عام ١٩٩٦، بدأت أنا و "كيم" شركة ريتش داد The Rich Dad، وجمعنا ٢٥٠٠٠٠ دولار من المستثمرين، وعندما كانت الشركة تعمل على أفضل وجه سددنا مال المستثمرين بفائدة (عينية).

واليوم، تطبع الشركة نقودًا (إلزامية) خاصة بها من خلال العمل في أكثر من ٥٥ دولة وأرباح إجمالية تبلغ ملايين الدولارات وتوفر وظائف في جميع أنحاء العالم. يعتبر جميع المال المتدفق *عائدًا* غير محدود، بما أن جميع



الأموال التي استثمرناها في الأصل في المشروع، أموال المستثمرين وأموالنا، تم تسديدها، والعائد غير المحدود مثله مثل طباعة النقود، كما يفعل مصرف الاحتياطي الفيدرالي. ونحن نصمم كل عام منتجات ويتدفق المزيد من المال مرة أخرى، ولو تم إغلاق شركة ذا ريتش داد The Rich Dad لاستمر النقد في التدفق من رخص الكتب والألعاب الدولية.

لا يمكنك القيام بذلك

كلما شرحت كيف نطبع نقودنا الخاصة صادفت شخصًا يقول: "لا يمكنك القيام بذلك"، أو "لا يمكنك القيام بذلك في بلدي".

وأنا أؤكد له أن هذا يتم فعله في كل دول العالم، وردي هو: "ربما لا تستطيع أنت، لكن شخصًا ما في بلدك يفعل ذلك، وهذه هي الطريقة التي تعمل بها القوانين في كل دولة تقريبًا في العالم الحر. المرة القادمة التي ترى فيها مبنى إداريًا كبيرًا أو فندقًا أو مشروعًا إسكانيًا تذكر أن الأشخاص الذين يمتلكون تلك المباني الضخمة يفعلون ذلك"، فكيف يفعلون ذلك؟

٢. استثمر في العقارات باستخدام نقود احتياطية جزئية

العقارات استثمار رائع لأن المصرفيين يحبون العقارات، ومن السهل الحصول على قرض عقاري أكثر من قرض تجاري، والاستثمار في العقارات هو نقود احتياطية جزئية، ومقابل كل دولار أستثمره في العقارات، كالعمارات السكنية أو الملكيات التجارية، فإن المصرف سيقرضني خمسة دولارات أخرى، إذن فالنسبة ٤:١.

وأنا أطلق على النقود الاحتياطية الجزئية دفعة *بنسبة واحد إلى خمسة*؛ لأنني قمت بتوسيع عرض النقود الخاصة بي بنسبة ٥٠٠٪، وبعض الأفراد يطلقون عليها *فائدة*، وبعضهم الآخر يطلق عليها مال الأشخاص الآخرين، وآخرون يسمونها دينًا، الذي هو كلمة نابية يراها بعض الأفراد كلمة جيدة للغاية.

هدفنا هو إعادة الدولار الذي دفعناه، نقودنا الإلزامية، وذلك يعني أن ننتقل من نسبة ٤:١ التي هي نسبة الأسهم العادية إلى الدين إلى نسبة ٠:٥، ونسبة ٠:٥ تعني أنني لا أسهم بمال خاص بي في الملكية وإنما هو دين يمول بمال المصرف بنسبة ١٠٠٪. وعن طريق اقتراض الدولار الذي ندفعه، نتحول من النقود الاحتياطية الجزئية إلى نقود إلزامية صافية، وتطبع الملكية العقارية نقودنا بنسبة ١٠٠٪ من مال المصرف،

ومن خلال عدم وضع أي نقود لنا في الاستثمار فنحن نحقق مرة أخرى عائدًا غير محدود، مما يعني فعليًا طباعة ١٠٠٪ من النقود الإلزامية.

قانون المقابل المادي

في عام ١٩٧٣، بعد أن حضرت ندوة علمية عن العقارات مدتها ثلاثة أيام، قمت بشراء أول ملكية لي مقابل ١٨٥٠٠ دولار. أسهمت بـ ١٠٪، أو ١٨٥٠ دولارًا، باستخدام بطاقة الاعتماد الخاصة بي، وكان ذلك أول استثمار لي ممول بنسبة ١٠٠٪.

بحلول عام ٢٠٠٥، كنا نجمع أنا و"كيم" وشريكانا "كين ماكيلوري" و"روس ماك أليستر" أول استثمار لنا يتكلف عدة ملايين من الدولارات وممول بنسبة ١٠٠٪. وعرضت أنا و"كيم" مليون دولار كدفعة مقدمة. قمنا بتطوير الملكية وأضفنا شققًا جديدة، وارتفع الإيجار وقام المصرف بتسديد القرض الذي أخذناه بضمان الملكية بقرض آخر على أساس الدخل الإضافي الذي يتم تحقيقه. (في الاستثمارات العقارية الصغيرة، تقوم المصارف بإقراض المال وفقًا لمتانة المركز المالي للمستثمر، أما في الاستثمارات العقارية الكبيرة، فتقوم المصارف بإقراض المال بضمان متانة المركز المالي للملكية، بدرجة أكبر من المستثمر).

وبالقرض الجديد بضمان الملكية، استعدت أنا وكيم استثمارنا الذي يبلغ مليون دولار، خالصًا من الضرائب، لأنه كان دينًا. (ولو كان دخلاً عاديًا، لكنا قد دفعنا ٥٠٠٠٠٠ تقريبًا ضرائب ولائية وفيدرالية.

واليوم لا نزال نمتلك الملكية، وهي ممولة من المصرف بنسبة ١٠٠٪ وما زلنا نحصل على دخلنا الشهري من التدفق النقدي، الذي تفرض عليه أقل نسبة ضرائب باعتباره دخلاً سلبيًا، والمصرف هو شريكنا الذي قدم لنا ١٠٠٪ من المال المستثمر، لكننا نحصل على ١٠٠٪ من زيادة القيمة، واستهلاك الدين، وتخفيض القيمة. وقد سدد لنا المصرف استثمارنا الذي يبلغ مليون دولار، والذي أعدنا استثماره في مشروع إسكاني آخر ثم كررنا

كيف يغير المال الأرباع؟

عندما أجني مالاً في الربع B، فإنني أستثمر المزيد على الفور في الربع I، وأفعل هذا لتقليل الضرائب على دخل الربع B بشكل أكثر.

لو أنفقت مالي الذي جنيته من الربع B، لما كنت بهذا الثراء ولدفعت ضرائب أعلى.

على سبيل المثال، إذا جنيت ١٠٠٠٠٠ دولار في الربع B، فإما أن أستثمر في مشروع عقاري أو مشروع بترول أو وقود، وإنني لا أحصل على مزيد من الأصول فحسب وإنما أكسب مزيدًا من التدفق النقدي وأقلل ضرائبي مرة أخرى.

العملية، ولهذا السبب أحب المصارف، فهم أفضل شركاء شريطة أن تكون شريكًا جيدًا معهم. ومصلحة الضرائب شريك رائع أيضًا؛ لأننا نفعل ما تريد الحكومة أن يتم فعله، وهو توظيف الناس واستغلال الدَّين وتوفير مساكن.

المبادئ الجوهرية في أول استثمار لي في عام ١٩٧٣ وفي الاستثمارات التي نقوم بها أنا و"كيم" اليوم هي المبادئ نفسها، ولم يتغير سوى عدد الأصفار في كمية الصفقات، وهذا مثال عملي لقانون المقابل المادي الذي ينص على أنه عندما يزيد التعليم والخبرة يزيد المقابل المادي كذلك.

وطالما أننا نضع مالنا الخاص في الاستثمار، فإن التدفق النقدي الذي نحصل عليه هو نقود احتياطية جزئية. وعندما نسحب جميع مالنا، عن طريق التمويل باستخدام ١٠٠٪ دين، فإن التدفق النقدي الذي نحصل عليه هو نقود مطبوعة صافية، وبهذا نكون مصرف الاحتياطي الفيدرالي.

سرعة المال

يودع معظم الناس، خاصة المنتمين للربعين E و S، أموالهم في مدخرات، أو وثائق تأمين، أو حسابات تقاعد. ويقوم المنتمون للربعين B و I باقتراض ذلك المال ويحافظون على حركة المال بشراء أصول، ثم يخرجون المال من الأصل للاستثمار في أصل آخر، مرارًا وتكرارًا.

وحافزهم هو أنهم يحصلون على مزيد من الدخل ويدفعون ضرائب أقل، هذا لأنهم يفعلون ما تريد الحكومة أن يتم فعله، حيث يوفرون وظائف ومساكن وغذاء ووقودًا ويستغلون الدين لجني المزيد من المال.

بتعبير بسيط: المنتمون للربعين E و S يودعون مالهم، والمنتمون للربعين B و I يحافظون على حركة المال. بتعبير مالي، الحفاظ على حركة المال معناه شراء مزيد من الأصول ويعرف بـ"سرعة المال".

المصارف هي أفضل الشركاء

عندما يتعلق الأمر بالشركاء الاستثماريين، فإن المصارف هي الأفضل، فالمصارف تعرض معظم الأموال أو جميعها وتسمح لي بالاحتفاظ بجميع الأرباح - بالإضافة إلى المزايا الضريبية مثل استهلاك الدين وزيادة القيمة وتخفيض القيمة، ومعظم الشركاء يريدون اقتسام الأرباح ومزايا ضريبية لكن المصارف لا.

لو كانت كلمات استهلاك الدين وزيادة القيمة وتخفيض القيمة كلمات جديدة وليست موجودة في مفرداتك المالية، فابحث عنها في المسرد الذي في نهاية هذا الكتاب. ودوِّن أيضًا ملاحظة للتحدث مع معد الضرائب أو خبير الضرائب الخاص بك ليشرح لك هذه المصطلحات المهمة بتفصيل أكبر.

٣. أحول التدفق النقدي إلى نقود سلعية

يطلق العديد ممن يسمون خبراء على الذهب أنه أثر بربري من الماضي، وهم على حق، فهو أثر عاش آلاف السنين.

يقوم الكثيرون بشراء الذهب والفضة لتحويل نقودهم الإلزامية إلى نقود سلعية، المشكلة أنه بفعلهم ذلك لا يشترون أصولاً تحقق لهم تدفقًا نقديًا، وتذهب نقودهم الإلزامية مباشرة إلى مخبأ... كأثر بربري من الماضي، ووجود النقود في خزانة دون استثمارها لا يعود بخير كثير على المجتمع أو الاقتصاد.

من خلال كوني مصرف الاحتياطي الفيدرالي، فإنني أطبع نقودًا إلزامية خاصة بي وأشتري أصولاً مثل الشركات والعقارات وآبار البترول - أصولاً تخدم المجتمع وتحقق تدفقًا نقديًا أيضًا، وبنقودنا الإضافية نشتري ذهبًا وفضة، فنحن لا ندخر نقودًا إلزامية زائفة.

وبما أن الدولار الأمريكي لم يعد نقودًا حقيقية، وإنما عملة تنخفض قيمتها، فليس من المنطقي بالنسبة لي أن أدخر دولارات. فإن احتجت إلى دولارات - نقود - فإن الذهب والفضة حينئذ يكونان سائلين ويمكن تحويلهما بسرعة وبسهولة إلى دولارات.

ولكوني مصرف الاحتياطي الفيدرالي عكست تاريخ النقود، حيث أبدأ بالنقود الإلزامية وأعود إلى النقود السلعية.

أبوان

لقد كنت محظوظًا لأن لديَّ أبوين في حياتي، وكانا أفضل معلمين لي، فقد تعلمت منهما أكثر مما تعلمت من المدرسة. تعلمت من والدي الفقير أهمية الدراسة وقيمتها. وتعلمت من والدي الغني تأثير الكرم.

من خلال البدء في سن التاسعة، وعن طريق لعب *Monopoly*، بدأ تعليمي في عالم الطلاب "المتوسطين" - طلاب الرأسمالية، وهو عالم نادرًا ما يراه الكثير من الطلاب "الممتازين"، الأكاديميين، أو الطلاب "الجيدين"، البيروقراطيين.

هناك شيء واحد أصبح واضحًا للغاية لي مع تقدمي في العمر: الحياة في صورتها العامة لا تتعلق بالدرجات، وإنما تتعلق بما نختار دراسته.

خطوات عملية للآباء

استكشفوا واختبروا العالم الحقيقي للمال مع أطفالكم.

من المهم بالنسبة لك كوالد أن تعلم طفلك التصرف والتعلم بالممارسة.

وعندما يتعلق الأمر بتعلم أشياء عن المال، فإن هناك طرقًا رائعة تتمثل في القيام برحلات للحياة الواقعية، والمال جزء من كل قرار نتخذه تقريبًا: ماذا نتناول على العشاء، محطة البنزين التي نملأ فيها السيارة بالوقود والطريقة التي ندفع بها تكاليف العناية بالأسنان.

وفيما يلي بعض الأمثلة:

- اصطحبوا أطفالكم إلى متجر بقالة... وناقشوا ميزانية الأسرة وتكاليف توفير الغذاء للأسرة.
- اصطحبوهم إلى مكتب عقاري... للاطلاع عن كثب على ملكية استثمارية ومناقشة كيفية تقييم فرصة استثمارية.
- اصطحبوهم إلى متجر عملات يبيع عملات ذهبية وفضية... واشرحوا كيف يتم تحديد الأسعار ولم قد يكون الذهب والفضة استثمارات جيدة.
- اصطحبوهم لمكتب مخطط مالي أو شركة سمسرة أسهم... ودعوهم يستمعوا للمحادثة.
- استخدموا مواقف ومشكلات عائلية واقعية كفرص تعلم.

في منزل والدي الفقير، لم تتم مطلقًا مناقشة المشكلات المالية ولم يتم الاعتراف بالأخطاء المالية، فقد كان والدي الفقير يعتقد أن الاعتراف بوجود مشكلات أو ارتكاب أخطاء يعني أنه غبي أو فاشل. بمعنى آخر، جلب ثقافته من المدرسة إلى بيتنا. في منزل والدي الغني، كانت المشكلات المالية وحتى الأخطاء المتعلقة بالمال فرصًا للتعلم.

عندما تحدث مشكلات أو أخطاء مالية حقيقية في بيتكم، خصصوا وقتًا لمناقشة معلومات جديدة وجلبها، من هذا الكتاب أو مراجع أخرى، وابحثوا عن الحكمة من وجه العملة الآخر.

ومن خلال البحث عن الحكمة في وجه العملة الآخر، فإنكم تعلمون أطفالكم أن يزيدوا ذكاءهم في كل أوجه الحياة.

كان والدي الفقير يعتقد أن الإجابة الصحيحة كافية، وهو يرى أن معرفة أن "كولومبوس" اكتشف أمريكا في عام ١٤٩٢ كافية. أما والدي الغني فكان يعتقد أن المعرفة فعل، ما تعرف أنك تستطيع فعله، وكان والدي الغني يفضل أن يتعلم أن يكون "كولومبوس" على أن يحفظ التاريخ الذي أبحر فيه.

وكما يذكرنا مخروط التعلم، *فعل الشيء الحقيقي والمحاكاة* - كلاهما طريقة عملية وتجريبية للتعلم - لا يحققان مزيدًا من المتعة فحسب وإنما يمكن تذكرهما.

عندما تحدث مشكلات أو أخطاء مالية حقيقية في بيتكم، خصصوا وقتًا لمناقشة معلومات جديدة وجلبها، من هذا الكتاب أو مراجع أخرى، تساعدكم على النظر إلى المشكلة من وجه العملة الآخر. ومن خلال البحث عن الحكمة في كل وجه من أوجه العملة، فإنكم تعلمون أطفالكم أن يزيدوا ذكاءهم في كل أوجه الحياة.

من يعلم
طفلك الصيد؟

أفكار ختامية

البيت هو فصل مدرسي... أهم مكان للتعلم بالنسبة للطفل؛ حيث إن أسس الحياة تبنى في المنزل، وللأسف يترعرع ملايين الأطفال في بيوت ليست بيئات صحية أو داعمة، حيث يتربى العديد من الأطفال في بيئات تتسم بسوء المعاملة وتعاطي المخدرات والأكاذيب والكراهية والتحيز والإدمان، هذا بالنسبة للأطفال الأغنياء، أما الأطفال الفقراء فيترعرعون في بيئات فقيرة أكثر قسوة.

لقد قمت بتأليف هذا الكتاب من أجل الآباء؛ لأن الآباء هم أهم معلم للطفل، وحتى لو كان الوالد غير متعلم فلا يزال يمكنه أن يشجع على التعلم، وحتى لو عانى الوالد سوء المعاملة أو الإهمال فلا يزال يمكنه أن يضم طفله ويشعره بالأمان والحب. والحب هبة علينا جميعًا أن نمنحها ولا تكلف أي مال، ويمكن أن تشق طريقها لأي بيت، غني أو فقير.

هذا الكتاب هو أهم كتاب ألفته على الإطلاق لأنني عرفت أن الآباء الذين يحبون أبناءهم بصدق ويهتمون بتعليمهم - ومستقبلهم - هم فقط من سيقرؤونه، وبذلت ما بوسعي لأبسط الأمور.

لا يمكنني أن أشدد بالقدر الكافي على أهمية فهم الأوجه الثلاثة للعملة، أهمية رؤية الأشياء من وجهات نظر متعددة وتقبل وجهة النظر الأخرى، ويمكن للآباء أن يزيدوا ذكاء أطفالهم بتعليمهم كيف يرون الصورة العامة، أكثر من عالم الصواب أو الخطأ.

ولقد شددت على أهمية الكرم وأفضليته عن الجشع وحاولت أن أشرح كيف أن قانون الضرائب الأمريكي يكافئ الكرم، ولقد شاركت اعتقادي بأن التعليم عملية مدى الحياة، بدلاً من أن يكون درجة في نهاية الفصل الدراسي، وأن التعلم من أخطائنا هو الطريقة التي يتم تصميمنا بها لنتعلم.

مسايرة التغيير

هناك أسباب عديدة للأزمة المالية التي يواجهها العالم، وليس انعدام التعليم المالي في مدارسنا سوى واحد منها، وهناك سبب مهم آخر لهذا الاضطراب الاقتصادي وهو مفهوم يعرف *بالتسريع المتسارع*، أو تسريع التغيير. بتعبير آخر، أحد أسباب خذلان المدارس للطلاب هو ببساطة عدم قدرة النظام التعليمي على مسايرة التغيير، فنظامنا التعليم تم إنشاؤه في العصر الزراعي، وتم تحديثه بصورة هامشية في العصر الصناعي، وأرى أنه يفتقد بشدة القدرة على خدمة أطفال اليوم الذين يعيشون في عالم عصر المعلومات سريع الإيقاع ودائم التغير.

في عالم التسريع المتسارع، ما يعتبر حديثًا اليوم ربما يكون قديم الطراز في أقل من عامين، والأنباء الجيدة هي أن معظم الأطفال مبرمجون على مواكبة هذا التسريع المتسارع، أما الوجه المقلوب للعملة فهو أن معظم المدارس والمعلمين ليسوا كذلك. فليس من المفاجئ إذن أن يتم تشخيص الطلاب بأنهم يعانون اضطرابات نقص الانتباه، وأعتقد أن اضطراب نقص الانتباه في كثير من الحالات ليس سوى اسم آخر للاكتئاب.

حقائق الحياة الأكاديمية تجعل دور الوالد كمعلم أهم من ذي قبل، وهذا يستدعي السؤال التالي: كيف يبقي الوالدان طفلهما منخرطًا في التعلم؟

إحدى الإجابات هي الألعاب، حيث يمارس الأطفال الألعاب بالساعات - على أجهزة الحاسب، وحدات التحكم الخاصة بالألعاب، الحواسب المحمولة ذات الشاشات الدوارة والهواتف الذكية، وقد تعلمت بعضًا من أهم دروس الأعمال والاستثمار من خلال لعب *Monopoly* لساعات. وتستثمر كثير من الشركات، منها شركة ذا ريتش داد The Rich Dad، في أدوات ومنتجات تقدم التعليم في صيغ تجدي نفعًا مع أطفال اليوم، وأعتقد أن الأطفال *يريدون* أن يتعلموا، ففي كل يوم يكتشفون أشياء جديدة ومثيرة للاهتمام في العالم من حولهم... أفكارًا وابتكارات وأشخاصًا يبهرونهم. ومهمتنا كمعلمين وآباء أن نجعل التعلم أمرًا ممتعًا وجذابًا وتجريبيًّا - حتى تترجم الدروس إلى حياة واقعية ولكي تكون ملائمة وواقعية ومفيدة.

الخلاصة هي أن طفلك يمكن أن يتعلم في البيت أكثر من المدرسة، وأنت كوالد يمكن أن تحول بيتك إلى أعظم فصل في العالم من خلال تفتيح عقل طفلك على كل ما تقدمه الحياة، وبمساعدتكم لهم على العثور على عبقريتهم الخاصة - ومساندة أحلامهم - فأنتم تمنحونهم هدية لا تقدر بثمن.

هل تحل أجهزة الآي فون والآي باد محل المعلمين أو المدارس التقليدية في أي وقت من الأوقات؟ لا أعتقد ذلك، لكن في الوقت الحاضر يستطيع الوالد الفعال أن يكمل ويسرع تعلم طفله عن طريق الأجهزة المحمولة والمحتوى المصمم لسرعة تعلم الأطفال. الأنباء الجيدة هي أنه في العالم الذي ترتفع فيه تكاليف التعليم الجامعي ارتفاعًا حادًا ودين القروض الجامعية، فإن طريقة التعلم الإلكترونية هذه تقدم بديلاً يسير التكلفة لنموذج التعليم التقليدي.

عالم عصر المعلومات

في عصر المعلومات هذا، لا يمتلك إمبراطور التعليم حقًا أية ملابس، وبفضل ابتكارات أصحاب المشروعات المعاصرين التعليم الذي يتسم بالجودة العالية يمكن أن يكون يسير التكلفة ويسهل الوصول إليه، ومثلما جعل هنري فورد السيارات يسيرة التكلفة للجميع تقريبًا في عصره يفعل الرأسماليون الحقيقيون اليوم ذلك مع التعليم.

ولقد حول مبادرو أعمال مثل "ستيف جوبز" و "بيل جيتس" كل بيت - غني أو فقير، عالم أول أو عالم ثالث - إلى جامعة من الطراز الأول، ويسهل الوصول لعالم المعلومات في سرعة البرق بضغط على زر أو نقرة على مفتاح، وغيرت التكنولوجيا العالم وأرى أنها أكبر تغيير في تاريخ العالم، فلم يوجد عالم مثل هذا من قبل، عالم بلا حدود أو فواصل، وهو مفتوح أمام طفلك.

وجدت "أوبرا وينفري" عبقريتها في التلفاز، ووجد "توماس إديسون" عبقريته في معمله، ووجد "تايجر وودز" عبقريته في ملعب الجولف، ووجد البيتلز عبقريتهم في ملهى ليلي، وهذه العبقريات لم تكمل دراستها مطلقًا.

ليس من غير المتصور أنه، تمامًا كما أن البارود والمدافع دمرت أسوار قلاع الملوك والملكات منذ ستمائة عام، فإن الأجهزة المحمولة ستدمر أسوار التعلم المقدسة كما نعرفها اليوم. وبدلاً من أن تملي علينا الحكومة ما نتعلمه، فإن أطفالكم سيختارون ما يريدون أن يتعلموه من أي مكان في العالم. وتمامًا كما ترك "ستيف جوبز" كلية ريد حتى يتمكن من البدء في القيام بزيارة سريعة للصفوف وأن يختار ما يرد أن يتعلمه، فإن أطفالكم يمكن أن يتبعوا قلبهم والروح التي بداخلهم التي تحرك شغفهم وأحلامهم، في مرحلة تالية في الحياة، وربما سيؤدي هذا الطريق إلى أن يصبحوا أصحاب مشروعات تقوم مشروعاتهم "بطباعة النقود"، مستثمرين يستخدمون مالهم ليعمل لصالحهم... بدلاً من أن يكونوا موظفين في عالم يتسم بالبطالة المرتفعة والأجور المنخفضة، ويعملون للحصول على المال طوال حياتهم.

ولحسن الحظ أو لسوء الحظ، قد يعني هذا فوضى عالمية أكبر مع استبدال الجديد بالقديم. المدارس تتغير ببطء، ونقابات المعلمين لا تريد أن تتغير، فهم يريدون الوضع الراهن الذي قد يكون جيدًا بالنسبة لهم لكنه سيئ لأطفالكم ولدافعي الضرائب.

لقد تغير العالم في ١٩٧١، حيث تغيرت قوانين النقود عندما فصل الرئيس الأمريكي "نيكسون" الدولار عن معيار الذهب. ومن المحزن، وربما من المشين، أن مدارسنا لم تتأقلم مع ذلك التغيير، وتواصل مدارسنا اليوم تعليم الأطفال ادخار المال، حتى عندما لم تعد النقود نقودًا، وتنصح المدارس الأطفال بالتخلص من الدين في حين يستغل الأغنياء الدين ليصبحوا أكثر ثراء، وتعلم المدارس الأطفال أن "منزلكم أصل" حتى بعد أن دمر انهيار سوق العقارات الأسس المالية لملايين العائلات. وتبرمج المدارس أطفالكم على اعتبار الضرائب "أعلى نفقات" لدى الشخص بدلاً من أن تكون فرصًا وحوافز. أعتقد أن مفاتيح المستقبل في أيدي الآباء، الفصل المدرسي في البيت مدعومًا بالتكنولوجيا، والعبقرية داخل أطفالهم. بمعنى آخر، مستقبل العالم هو في الحقيقة في بيوتنا وقلوبنا وعقول أبنائنا، وأعتقد أننا جميعًا على شفا أكبر تحول إنساني في تاريخ العالم.

هل ستكون هناك فوضى؟ أجل، وهل سيكون هناك عنف؟ ربما، وهل سيكون هناك خوف؟ بالطبع، وهل سيكون هناك مبادرو أعمال جدد يختارون أن يتولوا مسئولية المستقبل وكل الفرص التي يقدمها. بالطبع.

سؤال: ماذا بوسع الوالد أن يفعل؟

جواب: استفد من الوقت الذي تقضيه مع طفلك في البيت بحكمة، وضع نصب عينيك نوافذ التعلم الثلاث، مفهوم أنواع الذكاء المتعددة، مخروط التعلم، تأثير الألعاب، وتسلسل ماسلو الهرمي للاحتياجات. وتذكر أن حتى أول وأصغر الخطوات نحو توفير بيئة منزلية تحتفل بالتعلم وتطبيق ما تتعلمه يضعك أنت وطفلك على الطريق نحو التمتع بتحكم أكبر في مستقبلكما المالي.

ومن المهم أن يجعل الوالد بيئة التعلم المنزلية بيئة مسموحًا فيها بارتكاب أخطاء وتجربة أشياء جديدة وطرح أسئلة والاعتراف باحتمالية عدم معرفتكما بجميع الإجابات لكنكما يمكن أن تتعلما معًا، وادعم بيئة تتقبل التغيير والتعديل... في عالم التسريع المتسارع الذي يتسم بسرعة الإيقاع.

ربما الأكثر أهمية هو أن تكون قدوة لطفلك بأن تكون شخصًا متفتح العقل يمكنه الوقوف على حافة العملة - فكرة، مسألة، بيان... مهما كان ما تفكر فيه أو تتحدث

وهو نوع الذكاء الذي يمكن أن يؤثر في مستقبلك المالي ويسرع حياة طفلك حقًا.

يترك عدد كبير جدًا من الناس المدرسة وهم يرون العالم من وجهة نظر الصواب أو الخطأ، الأبيض أو الأسود. ويعتقد الكثيرون أن هناك إجابة واحدة صحيحة في امتحان الحياة، لكن في الحقيقة الحياة امتحان متعدد الاختيارات، امتحان كل اختيار فيه قد يكون صحيحًا.

أحد أسباب تأليفي هذا الكتاب هو توسيع نظرة الآباء للعالم، والسماح لهم برؤية الأوجه المختلفة لكل عملة، فرؤية الوجه الآخر لأية مسألة تزيد ذكاء الشخص. كما يعني ذلك أن الأشخاص الذين يعيشون في عوالم الصواب أو الخطأ، الأبيض أو الأسود ربما يكونون متعلمين تعليمًا عاليًا لكنهم أقل ذكاء.

على سبيل المثال، عندما يتعلق الأمر بالمال، فإن الأشخاص الذين يقولون "افرضوا ضرائب على الأغنياء" غير قادرين على رؤية الوجه الآخر للعملة، ويفشلون في إدراك أنه عندما تزيد الحكومة الضرائب، فإنها تزيدها على الأشخاص الذين يقولون "افرضوا ضرائب على الأغنياء"، ولا تزيدها على الأغنياء.

في مثال آخر، عندما يقول الناس "الأغنياء جشعون"، فإنهم يفشلون غالبًا في رؤية جشعهم هم وكيف أن الأغنياء ربما يكونون كرماء، وعندما ينصح الآباء أبناءهم بأن "يذهبوا إلى المدرسة للحصول على وظيفة"، فإنهم يمكن أن ينصحوا أولادهم بشكل أكثر ذكاء أن يتعلموا توفير وظائف.

إحدى أكبر المشكلات التي أراها في التعليم هي أن مدارسنا تعلم الأطفال أن يعملوا للحصول على المال، بدلاً من أن تعلمهم كيف يجعلون المال يعمل لصالحهم.

فبدلاً من أن تعلم المدارس الطلاب أن يجعلوا المال يعمل لصالحهم، فإنها تنصحهم أن يودعوا مالهم في المصارف وشركات صناديق الاستثمار التعاونية والوكلاء العقاريين وصناديق التقاعد - الأشخاص أنفسهم الذين كانوا سببًا في الأزمة، لست أقول إن صناعة الخدمات المالية جيدة أو سيئة، وإنما أقول إن انعدام التعليم المالي هو جوهر الأزمة.

جميع الأطفال لديهم اهتمام وانجذاب وفضول فطري بشأن المال، فلماذا لا تستغلون هذا الاهتمام الفطري بالمال لتحفيز العبقرية داخل أطفالكم؟

مجلس التعليم العام

في عام ١٩٠٢، أسس "جون دي. روكفيللر" مجلس التعليم العام، ويبدو أنه أنشأ المجلس للاستيلاء على النظام التعليمي في الولايات المتحدة، ولقد اعتقدت كثيرًا أن هذا قد يكون السبب لعدم تعليم مدارسنا التعليم المالي.

ويبدو أن سبب استيلاء رأسماليين مثل "جون دي. روكفيللر"، "جيه بي مورجان"، "كورنيليس فاندربيت"، "واشنطن ديوك"، "ليلاند ستانفورد"، الذين يطلق عليهم كثيرًا بارونات القرن التاسع عشر، على التعليم هو التربص لأفضل وألمع الأطفال المنحدرين من عائلات فقيرة ومن الطبقة الوسطى، وكانوا يعلمونهم ثم يوظفونهم ويعينونهم كرأسماليين إداريين لإدارة شركاتهم، ويبدو أن أثرياء القرن التاسع عشر هؤلاء لم يكن يريدون أن يعرف الطلاب كثيرًا عن المال خشية أن يلهموا جيلاً من أصحاب المشروعات مقابل التدفق الثابت للموظفين الذين كان أثرياء القرن التاسع عشر بحاجة إليهم كموظفين ومديرين.

> **بع روحك**
>
> *"طالما أنت بحاجة إلى المال، فإن جزءًا من روحك معروض للبيع دائمًا".*
> – مجهول
>
> *يقع الفقراء ضحية للسياسيين عن طريق تقديم برامج الاستحقاق، مثل الضمان الاجتماعي، والرعاية الطبية، والآن رعاية أوباما للحصول على أصواتهم.*
>
> *يبيع المديرون التنفيذيون في الشركات، مثل مديري صناعة الأغذية، الدهن والسكر والملح للسكان البُدُن للاحتفاظ بوظائفهم ذات الراتب الكبير والعلاوات ومعاشات التقاعد.*
>
> *يقدم المصرفيون بطاقات ائتمان، وصناديق استثمار تعاونية، وقروضًا جامعية لأشخاص ليس لديهم أي تعليم مالي لتحصيل رسوم وفائدة وعمولات.*

لماذا يعمل الطلاب "الممتازون" والطلاب "الجيدون" لدى الطلاب "المتوسطين"؟

بتعبير بسيط، الطلاب "الممتازون" هم الأكاديميون، متخصصون مثل المحامين والأطباء والمحاسبين والمعلمين والمهندسين والصحفيين. والطلاب "الجيدون"، طلاب البيروقراطية، هم غالبًا طلاب إداريون، وكل من الطلاب "الممتازين" والطلاب "الجيدين" يدرسون فقط وجهًا واحدًا للعملة.

على الجانب الآخر، الطلاب "المتوسطون"، الرأسماليون الحقيقيون، لابد أن يكونوا طلابًا لجميع الأوجه الثلاثة

العملة، ولذلك السبب يعمل الطلاب "الممتازون" وكثير من الطلاب "الجيدين" لدى الطلاب "المتوسطين".

"لديّ الحق".

يبدو واضحًا لي أن انعدام التعليم المالي هو السبب الأساسي لعقلية الاستحقاق المتنامية، فمن المسئولين المنتخبين للموظفين الحكوميين للعمال المنضمين لنقابات لأفراد القوات المسلحة لموظفي الشركات للفقراء... يقفز المزيد والمزيد من الناس على عربة الاستحقاق معتقدين أن العالم يدين لهم بالمعيشة. ومع استمرار هبوط القدرة الشرائية للدولار، فإن كثيرًا من الأشخاص الذين كانوا منتجين ذات مرة ومكتفين ذاتيًّا ممن ينتمون إلى الطبقة الوسطى ربما ينضمون إلى صفوف الفقراء.

إمبراطور التعليم عارٍ

من وجهة نظري، أعتقد أننا – نواجه أزمة تعليم وأزمة استحقاق - أكثر من أزمة اقتصادية.

عندما نطلع عن كثب على التريليونات في الالتزامات غير الممولة مثل الضمان الاجتماعي والرعاية الطبية وصناديق التقاعد الخاصة بالشركات والحكومية، فمن الواضح أننا نعاني أزمة لدى الناس سببها النظام التعليمي المتدهور وقديم الطراز. من المحتمل أن تقوم الولايات المتحدة والعالم بطباعة التريليونات من النقود - نقود لا يدعمها سوى مجرد الثقة - محاولين إعطاء الناس سمكًا، بدلاً من تعليمهم الصيد، ويرفضون طوال تلك الفترة الاعتراف بأن امبراطور التعليم عارٍ.

جميع العملات لها ثلاثة أوجه، وتعليم طفلك الصيد معناه تعليمه عن الأوجه الثلاثة لكل عملة، فهي عملية تعليمية مدى الحياة لديها القدرة على تحويل الطفل من طبقة الفقراء أو الطبقة الوسطى إلى مبادر أعمال عالمي يتشارك الأفكار والمنتجات والخدمات الجديدة مع العالم.

دور الوالد في تعليم الطفل أصبح أكثر أهمية الآن من ذي قبل، ولهذا السبب أشكركم بشكل شخصي على اهتمامكم بالقدر الكافي بمستقبل أبنائكم المالي وتعليمهم المالي لبذلكم كل ما بوسعكم لمنحهم أفضلية غير عادلة. وأتوقع أن هذا يعني بالنسبة لكثير منكم الخروج من منطقة الأمان الخاصة بكم، وفتح عقولكم لوجهات نظر أخرى، والالتزام بالحصول على مزيد من التعليم المالي.

كل طفل لديه إمكانية

أن يصبح شخصًا غنيًا

أو شخصًا فقيرًا، أو شخصًا ينتمي إلى الطبقة المتوسطة.

والوالدان لديهما القدرة على

التأثير في ما سيصبح عليه أطفالهم.

شكرًا لكم على قراءة هذا الكتاب، وشكرًا لكم على الاضطلاع بدور فعال في التعليم المالي لأطفالكم.

فالتعليم المالي لديه القدرة على تحويل الحياة.

أعظم حب على الإطلاق

"أعتقد أن الأطفال هم مستقبلنا

علموهم تعليمًا جيدًا ودعوهم يتولوا زمام الأمور

أروهم كل الجمال الذي يمتلكونه بداخلهم

امنحوهم إحساسًا بالفخر..."

- من أغنية ***The Greatest Love of All***
- من تأليف "مايكل ماسر" و "ليندا كريد"

خاتمة

أوباما يقابل جوبز
طالب "ممتاز" يقابل طالب "متوسط"

عندما كان "ستيف جوبز" يصارع السرطان، في خريف ٢٠١٠، التقى الرئيس "باراك أوباما" لمدة ٤٥ دقيقة.

وفيما يلي مقتطفات من كتاب ستيف جوبز*، من تأليف "والتر إيساكسون":

"كان يجب أن تكون الإدارة صديقة للأعمال التجارية أكثر، ووصف (ستيف) كيف كان من السهل بناء مصنع في الصين، وقال إنه من المستحيل تقريبًا فعل ذلك في أمريكا في هذه الأيام، إلى حد كبير بسبب النظم والتكاليف التي لا داعي لها".

"هاجم جوبز نظام التعليم في أمريكا، وقال إنه تم تعتيقه وعرقلته على نحو ميئوس منه بواسطة قوانين العمل بالنقابات، ولم يكن هناك أمل في إصلاح التعليم إلى أن تم حل نقابات المعلمين. وقال: يجب أن يتم التعامل مع المعلمين كخبراء وليس كعمال في خط التجميع الصناعي، ويجب أن يكون مديرو المدارس لديهم القدرة على تعيينهم وفصلهم بناء على مدى براعتهم".

وأضاف: "من السخيف أن الفصول المدرسية في أمريكا لا تزال تقوم على وقوف المعلمين عند السبورة واستخدامهم كتبًا مقررة. ينبغي أن تكون جميع الكتب ومواد التعلم والتقييمات رقمية وتفاعلية، مصممة خصيصًا لكل طالب، وتقدم ملاحظات في الزمن الحقيقي".

شكرًا لك "ستيف جوبز".

– روبرت كيوساكي

---

* متوافر لدى مكتبة جرير.

تعرف على عائلة لانون



جوش وليزا لانون

هايلي، ١٠ سنوات، وجايك، ٧ سنوات

يتوقع عدد كبير جدًا من العائلات، بمن فيها عائلاتنا، من النظام التعليمي أن يعلم أطفالهم تعليمًا جيدًا، ونحن نرسل أبناءنا إلى المدرسة ولدينا أعلى مستويات من الثقة... ثم نسأل أنفسنا: هل هذه ثقة أم أنها أحيانًا مجرد إهمال واضح؟ وبينما تعلم المدارس المهارات الأساسية، إلا أنها تدرس منهجًا يركز على الموظفين بشكل كبير.

في أحد الأيام جاءت ابنتنا "هايلي" البالغة من العمر ٩ سنوات من المدرسة وهي محبطة جدًّا، فسألناها: "ما الأمر يا هايلي؟" فقالت لنا إن معلمها كان يطلب من جميع الأولاد في فصلها أن يختاروا وظيفة، وقدم معلمها خيارات مهنية لهم ليختاروا منها، وكان زملاؤها متقبلين للتمرين واختاروا وظائف من القائمة المكتوبة على السبورة.

وقالت لنا "هايلي": "عندما حان دوري، قلت للمعلم إنني أريد أن أمتلك متجرًا".

لم نفهم في البداية سبب الإحباط الشديد الذي كان لدى "هايلي"، فامتلاك متجر بدا فكرة جيدة لنا.

ثم عرفنا من "هايلي" أن إحدى الوظائف كانت *العمل* في متجر الفصل، فعندما يجني الأطفال مالاً من وظائفهم يستطيعون أن يشتروا أشياء من هناك، فقد كان أشبه بنظام مكآفات، وكانت المهن الأخرى في القائمة: مصرفيًّا، بوابًا، ضابط شرطة، موظفًا في متجر، إلخ، و"هايلي" رأت المتجر وقالت أريد أن أمتلك متجرًا.

فقال لها المعلم الآتي: "لا هايلي، لابد أن تختاري وظيفة تعملين بها، ليس لدينا صاحب متجر". وبالتالي سألت "هايلي" المعلم: "لِمَ لا؟ أريد أن أمتلك متجرًا، فوالداي يمتلكان مشروعًا تجاريًّا وهما يعلمانني امتلاك المشروعات التجارية".

أخبرتنا "هايلي" بأن معلمها بدأ يغضب، وكان زملاؤها يضحكون ضحكًا مكبوتًا وأحست بأنها ارتكبت خطأ، وقال لها معلمها "**لابد أن تختاري وظيفة** يا هايلي". أخبرتنا "هايلي" بأنها أصبحت غير مرتاحة للغاية وأن جميع الأطفال كانوا يرمقونها بنظراتهم.

فسألناها: "إذن، ماذا فعلت؟".

قالت: "اخترت ضابط الشرطة". فسألناها: "لماذا؟".

قالت "هايلي" بصوت عذب لطفلة في التاسعة من العمر: "لأن أمي كانت ضابط شرطة قبل أن تنشئوا جورني هيلينج سنترز".

كانت "هايلي" منزعجة وواصلنا الحديث عن يومها المدرسي، وأخبرتنا بأنه كان بإمكانها أن تعمل بجهد وأن تحافظ على المنظر الجميل للمتجر، وكانت تعرف أنها تستطيع أن تكون صاحبة المتجر وكان صعبًا علينا أن نرى حماسها يتحطم.

لكن هذا منحنا فرصة رائعة للحديث عن النظام التعليمي وحقيقة أن المدارس تعلم الأطفال أن يكونوا موظفين، تلك هي طريقة تفكير النظام التعليمي: اختر مهنة، ثم اختر مجال تخصص في الجامعة، ثم احصل على وظيفة.

قلنا لـ "هايلي" إننا سنعلمها في البيت بطريقة مختلفة وإننا نريد منها أن تنظر إلى كل من وجهي العملة، نريدها أن تفهم النظام التعليمي وما يعلمه، مع العلم بوجود صورة أشمل - وأنها تستطيع أن تمتلك متجرًا في الحياة الواقعية إن أرادت.

كنا ممتنين بشكل غير معقول كوالدين أن "هايلي" تعرف أنها تستطيع أن تخبرنا بتجربتها في المدرسة.

قلنا لها إن اختيار ضابط الشرطة كان اختيارًا ثانيًا جيدًا؛ ليس فقط لأن والدتها كانت ضابط شرطة، بل لأنها ستتعلم القيادة، وستتعلم طبيعة تطبيق القوانين، وأنها لن تكون محبوبة دائمًا عند تطبيقها القوانين، وكيفية التعامل مع هذا. وتحدثنا عن كيف أن تلك المهارات مهمة أيضًا لصاحب المشروع التجاري.

بصفتها تلميذة في الصف الخامس - حينما يتعلق الأمر كله بالشعور بالحب والانسجام - كانت تجربة "هايلي" فرصة رائعة لتعلم القيادة من منظور مختلف، وقلنا لها إنه كان من الرائع أن نراها متمسكة بموقفها وتستفسر عن الأشياء التي ليست منطقية بالنسبة لها، وتحول انزعاجها إلى فرصة تعلم رائعة لعائلتنا.

ما نخشاه هو أن كثيرًا من الآباء لا يرون دائمًا وجود فرصة تسبب الانزعاج مثل هذه... بما أن معظمهم تربوا ولديهم عقلية الموظف.

لا تعلم المدارس أبناءنا أن يكونوا أصحاب مشروعات، وتحطم كثيرًا من الأحلام وتطالب بالانصياع، والأمر يرجع إلينا كآباء في أن نشجع أبناءنا على الاعتقاد بأن أي شيء ممكن حتى إن لم يوافق المعلم.

ملحوظة المؤلف: جوش وليزا لانون عضوان في فريق ريتش داد أدفايزور The Rich Dad Advisor كما أنهما صديقان عزيزان، وهما اللذان ألَّفا أحد كتب سلسلة *Rich Dad Advisor* وهو بعنوان *The Social Capitalist*.

تعرف على

عائلة ماكيلوري



كين ولورا ماكيلوري

كايل، ١٤ سنة، كيد، ١١ سنة

ولدينا "كايل" و "كيد"، البالغان ١٤ و١١ من العمر، ولدان عاديان، فهما يعانيان في المدرسة مجموعة متنوعة من الموضوعات تمامًا كباقي الأطفال والعمل معهم لإنجاز فرضهم المدرسي غالبًا ما يكون معركة.

نحن نعتقد كوالدين أننا نتحمل مسئولية تعليم ابنينا وتوجيههما وليست مسئولية النظام المدرسي، إنها مسئوليتنا، فالنظام المدرسي لا يخلق أطفالاً واثقين وليس من مسئوليته فعل ذلك، والوقت الذي يقضيه الآباء مع أبنائهم هو الذي يساعدهم على أن يتطوروا إلى شباب مستقلين وواثقين.

ناقشت أنا وزوجتي "لورا" الطرق التي ربما نستخدمها لنساعد ولدينا على التعلم، وأدت مناقشتنا إلى محادثة عن حقيقة أن الأطفال لا يعرفون دائمًا سبب تواجدهم في المدرسة، وقررنا أننا إن استطعنا أن نجد طريقة تجعلهما يفهمان أهمية ما تعلمه المدرسة لهما، حينئذ ربما سيصنعان روابط تتعلق بكيفية تطبيق تلك الدروس لاحقًا في حياتهما. وكنا متأكدين من أن عملية التعلم ربما تصبح سهلة على ولدينا إن استطعنا أن نجعلها ممتعة وساعدناهما على رؤية الصورة الأشمل وفهمها.

لطالما أثار فضولي أنه عندما يكون لدى ولدينا اهتمام بشيء فإنهما يتعلمانه بسهولة، ووجدت أن النقاط يبدو أنها تتصل بسرعة بالنسبة لهما في الموضوعات التي أرادا أن يتعلما أشياء عنها، وأدركت أنني تعلمت بالطريقة نفسها تمامًا: تعلمت بقدر أكبر عندما أردت أن أتعلم.

واتفقنا على أن إحدى الطرق لجعل عملية التعليم ذات معنى أكثر لـ "كايل" و"كيد" هي أن نساعدهم على أن ينشئا مشروعًا تجاريًا خاصًا بهما، وعملية بدء مشروع تجاري ستعطينا الفرصة لتعليمهما العلاقة بين العالم الحقيقي والموضوعات التي كانا يدرسانها في المدرسة، كما أن هذه الإستراتيجية ستمنحهما الفرصة لكسب مال خاص بهما كمكافأة.

لم نكن لنتخيل مدى نجاح هذه الفكرة. فخلال ثلاث سنوات، بدأ ولدانا ثلاثة مشروعات تجارية والدروس التي يتعلمانها لا تقدر بثمن، وقد خلقت هذه المعرفة

الجديدة والاستقلال المالي ثقة لدى ولدينا، فلم يعودا ينظران إلينا كمورد مالي للأشياء التي ربما يريدانها. والدرس الذي فاجأنا أكثر كوالدين هو مدى اقتصادهما في المال الذي يجنيانه، ويبدو أن دولاراتهما تدوم لفترة أطول لأنها الدولارات التي جنوها بأنفسهما.

كانت إحدى النقاط الرئيسية لإنجاح عملية تنظيم المشروعات هذه بالنسبة لـ "كايل" و"كيد" هي السماح لهما بالمجازفة وارتكاب الأخطاء. ورغم أن معظم الناس يخافون ارتكاب الأخطاء، فإن حرية ارتكاب الأخطاء والتعلم من تلك الأخطاء تولد حكمة ومعرفة وخبرة، وهذا جزء مهم من عملية التعلم. فلابد من تقبل الفشل على جميع المستويات واستخدامه كأداة تعلم، لكن معظم الأنظمة التعليمية اليوم تعلم أفضل الطلاب لدينا أن يتجنبوا المخاطر، مما قد يثبط الطالب العادي.

ومن خلال هذه العملية كانت هناك فرص لتعليم عدد من دروس الحياة - مثل التكفل بمصروفاتهما أولاً وأهمية فعل الخير، وعلمناهما الاستثمار في الأصول وليس الالتزامات وكيف أن مالهما يمكن الاستفادة منه لجني مزيد من المال في المستقبل.

قمنا بفتح حسابات مصرفية للولدين وعلمناهما كيف يضعون ميزانية لدخلهما ونفقاتهما، وعلمناهما عن الفائدة العادية والمركبة.

وتعتبر أحدث الهواتف الذكية والحواسب المحمولة والملابس التي تحمل شعار مصممي الأزياء والأحذية الرياضية التي ثمنها ١٢٥ دولارًا وألعاب الفيديو جزءًا من الحياة اليومية في المدرسة في هذه الأيام، ولابد أن يتخذ الآباء قرارات - إضافة إلى وضع توقعات - تحدد ما إذا كانت "الأشياء" التي يرغب فيها الأطفال أو يحتاجون إليها تساعدهم أو تعوقهم.

كل طفل لديه موهبة خاصة، عبقرية خاصة... لكن التعليم التقليدي نادرًا ما يوفر الحرية لهذه المواهب لكي تتطور وتلمع، ويستطيع الآباء المهتمون أن يدركوا ويدعموا العبقرية الخاصة لدى كل طفل والمساعدة على تمهيد الطريق لحياة رائعة يفعلون فيها ما يستمتعون به ولديهم شغف حياله.

ملحوظة المؤلف: كين ماكيلوري هو عضو في فريق ريتش داد أدفايزور The Rich Dad Advisor كما أنه صديق وشريك تجاري، وهو مؤلف أحد كتب سلسلة *Rich Dad Advisor* وهو بعنوان *ABCs of Real Estate Investing*.

نبذة عن المؤلف
روبرت كيوساكي

يشتهر بأنه مؤلف كتاب *الأب الغني الأب الفقير* - الكتاب الأفضل على الإطلاق في التمويل الشخصي - لقد تحدى روبرت كيوساكي وغيَّر الطريقة التي يفكر بها عشرات ملايين من الأشخاص حول العالم عن المال، وهو صاحب مشروعات ومحاضر ومستثمر يعتقد أن العالم يحتاج إلى مزيد من أصحاب المشروعات الذين يوجِدون وظائف.

من خلال وجهات نظره المتعلقة بالمال والاستثمار التي غالبًا ما تتعارض مع الحكمة التقليدية، حظي روبرت بسمعة دولية في الصراحة وعدم التوقير والشجاعة وأصبح مدافعًا متحمسًا وصريحًا عن التعليم المالي.

روبرت وكيم كيوساكي هما مؤسسا شركة ذا ريتش داد The Rich Dad وهي شركة تعليم مالي، وهما اللذان ابتكرا ألعاب *CASHFLOW®*. في عام ٢٠١٣، سوف تستغل الشركة النجاح العالمي لألعاب Rich Dad لإطلاق عرض جديد ومبهر لألعاب المحمول والإنترنت.

ولقد تم التبشير بـ روبرت على أنه شخص حالم لديه موهبة تبسيط المفاهيم المعقدة - أفكار لها علاقة بالمال والاستثمار والتمويل والاقتصاد - وقد حكى عن رحلته الشخصية إلى الحرية المالية بطرق لاقت استحسان الجمهور من كل الأعمار والخلفيات. ولقد أثارت مبادئه ورسائله الجوهرية - مثل "منزلك ليس أصلاً" و"استثمر للحصول على تدفق نقدي" و"المدخرون خاسرون" - ردة فعل جماهيرية عاصفة من الانتقاد والسخرية... فقط لأنه مثل دورًا على مسرح الاقتصاد العالمي خلال العقد الماضي بطرق كانت مزعجة ونبوئية على السواء.

وكانت وجهة نظره أن النصائح "القديمة" - الالتحاق بالجامعة والحصول على وظيفة جيدة وادخار المال والتخلص من الدين والاستثمار على المدى الطويل - أصبحت نصائح قديمة الطراز في عصر المعلومات ذي الإيقاع السريع، وتتحدى فلسفات ورسائل Rich Dad الخاصة به الوضع الراهن، وتشجع تعاليمه الناس على أن يتلقوا تعليمًا ماليًا وأن يضطلعوا بدور فعال في الاستثمار من أجل مستقبلهم.

ظهر روبرت، الذي ألف ١٩ كتابًا منها الكتاب المشهور *الأب الغني الأب الفقير*، ضيفًا في وسائل إعلامية في كل ركن في العالم - من محطات سي إن إن، بي بي سي،

فوكس نيوز، الجزيرة، جي بي تي في، وبي بي إس، إلى برامج *لاري كينج لايف*، *أوبرا*، *بيبولس دايلي*، *سيدني مرنين هيرالد*، *ذا دكتورز*، *ستريتس تايمز*، *بلومبيرج*، *إن بي آر*، *يو إس إيه توداي*، ومئات البرامج الأخرى - وقد تصدرت كتبه قوائم الكتب الأفضل مبيعًا على مستوى العالم لأكثر من عقد، وهو يواصل تعليم الجماهير حول العالم وإلهامهم.

وتشمل أحدث كتبه *Unfair Advantage: the Power of Financial Education and Midas Touch*، ثاني كتاب ألفه بالاشتراك مع دونالد ترامب.

لمعرفة المزيد، زوروا موقع RichDad.com

شكر وتقدير

بمجرد أن بدأت في تأليف هذا الكتاب عرفت أنه سيكون أفضل كتاب ألفته على الإطلاق، وخلال العامين الماضيين تطور هذا الكتاب من خلال أربع نسخ منقحة كاملة، وكان عبارة عن عملية مثله مثل جميع الأشياء في الحياة.

وأعبر عن شكري الخاص لـ مونا جامبيتا، فرغم أننا اشتركنا في كتب أخرى معا فإن هذا الكتاب اختبر صبرها وصداقتها، فهي لم تشتك ولا حتى مرة واحدة طوال العملية التي استمرت عامين، واحتشدت هي وفريق بلاتا بيلشينج بالكامل كما هي الحال دائمًا لإخراج هذا الكتاب، وأوجه شكري لهم جميعًا.

كما أشكر الآباء الذين حكوا عن إدراكاتهم ومخاوفهم بشأن التعليم وما يهمهم ويهم أبناءهم.

وأشكر على وجه الخصوص حبيبتي كيم على تحمل غيابي كزوج خلال تجربة الكتابة القاسية هذه التي استمرت عامين، فرغم أننا نعيش في البيت نفسه وسافرنا معًا خلال هذين العامين الماضيين فإنني لم أكن حاضرًا معها دائمًا.

والأهم من كل ذلك أوجه شكري لكم أيها القراء على الاهتمام بموضوع حيوي ومهم، وهو موضوع التعليم المالي.